

Relaciones analíticas entre salarios, productividad y precios. La canasta básica y su consumo en México, 1993-2011*

Analytic relationships between Wages, Productivity and Prices. Basic Consumer Goods and their Consumption in Mexico, 1993-2011

*Jesús Lechuga Montenegro** y Carlos Gómez García****

RESUMEN

En este trabajo se analiza la productividad en las clases de actividad que producen los bienes de la canasta básica, conjuntamente con la evolución de los precios. Se demuestra que al haber estabilidad de precios no se han generado ganancias de productividad que posibiliten el aumento del salario real, lo cual genera deterioro en los niveles de vida de los trabajadores. Se concluye con una reflexión acerca de la conveniencia de realizar políticas expansivas en las actividades que proveen los bienes de la canasta básica.

Palabras clave. Salarios, bienes salario, productividad, precios.

Clasificación JEL: D24, E24, E31.

ABSTRACT

In this paper we analyze productivity in the industrial classes that produce basic consumer goods, together with the evolution of prices. It is shown that price stability has not generated productivity gains that enable the increase in real wages, which leads to deterioration in the living standards of workers. It concludes with a reflection on the advisability of conducting expansionary policies in activities that provide basic consumer goods.

Keywords: wages, basic wage goods, productivity, prices.

JEL classification: D24, E24, E31.

* Fecha de recepción: 02/06/2013. Fecha de aprobación: 13/07/2015.

** Profesor-investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. Correo electrónico: jlmo@correo.azc.uam.mx.

*** Licenciado en Economía. Correo electrónico: cagg@yahoo.com.mx.

La información estadística fue elaborada por Abdiel Gutiérrez Mendoza. Licenciatura en Economía. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. Correo electrónico: absgume@gmail.com

INTRODUCCIÓN

Aunque no de manera suficientemente clara, se asume por la mayor parte de la población que existe una relación directa entre los niveles de bienestar y los salarios: a mayor salario, mayor bienestar, e inversamente, se razona. Lo cierto, no obstante, es que para ser, en el sentido lógico del término, hay que tener la posibilidad de acceder a distintos tipos de bienes.¹ En este contexto, el salario constituye el principal medio de apropiación y posesión de aquello que posibilita la reproducción social del trabajo.

La parte empleadora es la otra cara de la moneda, en cuya óptica el trabajo es más beneficioso en cuanto más productivo sea. Un elemento común en ambos casos lo es el precio (salario) que se paga por el trabajo y el precio de aquello en lo cual éste se aplica. En este sentido, es necesario recuperar los conceptos de salario, productividad y precios, para establecer las relaciones teóricas que les subyacen y a continuación determinar las relaciones analíticas que las sustentan en el contexto de la economía mexicana.

La hipótesis de la que se parte es que manteniendo en crecimiento la productividad de las actividades que generan los bienes salario, particularmente los de la canasta básica, es posible incrementar el salario real y, con ello, el poder adquisitivo, no sólo con respecto a esos bienes, sino de otros más, generando, de esta manera, efectos multiplicadores en la economía. Sin embargo, en México ha sucedido lo contrario, por lo cual el objetivo de esta investigación consiste en analizar la productividad en las actividades que generan los bienes de la canasta básica y la evolución de los índices de precios asociados a ella, con el fin de mostrar que, en un escenario de control inflacionario, los beneficios provienen más de la disminución del salario real que de la productividad.

Para fines comparativos y en función de la información censal disponible para nuestro propósito, se estudia el periodo 1993-2011, en el cual, después del pico inflacionario de 1995 de 52%, se dio una baja continua de la inflación para llegar a cierta estabilidad de precios, en torno a 3.5 % en el último año

¹ Aun cuando el tener no es ser, para ser hay que tener. Es decir, tener qué comer, dónde vivir, tener aquello que coadyuva al desarrollo de los proyectos y habilidades que cada ser humano desea; una forma de posesión que no predomina en la sociedad mexicana precisamente porque para una gran masa poblacional no existe siquiera aquello sobre lo que se ejerza alguna mínima posesión.

indicado,² a pesar de que los equilibrios macroeconómicos los niveles de bienestar registraron un deterioro sistemático.³

En la primera parte del artículo se plantea el marco de referencia de las relaciones básicas entre productividad, salarios y precios en el proceso de acumulación, postulando que al diferenciar entre valor y precio de la fuerza de trabajo un ajuste no tiene por qué ser recesivo si se actúa convenientemente en las actividades que producen los bienes salario. En la segunda parte, se analiza el comportamiento de la productividad en las actividades que proveen los bienes salario comprendidos en la canasta básica y se construyen *sectores de necesidades de consumo* para determinar su impacto en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo; en la tercera parte, se estudian los precios de la canasta básica y al consumidor, por su relación con el bienestar de la población en un escenario de control inflacionario. Se concluye con una reflexión sobre políticas tendientes a mejorar la productividad en las ramas que producen los bienes de la canasta básica, como mecanismo para incrementar los salarios reales.

I. RELACIONES BÁSICAS ENTRE PRODUCTIVIDAD, SALARIOS Y PRECIOS

La relación entre salarios y productividad, desde la teoría convencional, pone de relieve una asociación directa entre ambos estableciendo que el salario real está dado por la productividad marginal del trabajo.⁴ Y la política salarial adecuada es aquella que ajusta proporcionalmente el aumento del primero al de la segunda. En el enfoque aquí postulado interesa estudiar el valor de los bienes salario en sí mismo por cuanto una disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlos repercute en el valor de la fuerza de trabajo y, por ende, en el salario. A renglón seguido, interesa ligar este proceso al crecimiento económico. Así, una política de crecimiento vinculada al aumento de los salarios fortalece la tasa de crecimiento económico, a *contrario sensu* de la economía ortodoxa (Cunhiah, 2011), que postula políticas restrictivas de ajuste para propiciar la estabilidad de precios, habida cuenta de la priorización del control inflacionario en la políticas macroeconómicas neoliberales desde los años ochenta; de tal forma que

² En consonancia con el objetivo de estabilidad, la tasa nominal de interés interbancaria promedio pasó de 110% a 4.5% en el periodo 1995- 2011.

³ En 2012, había 53.3 millones de personas en condición de pobreza, de las cuales 41.8 millones en pobreza moderada y 11.5 millones en pobreza extrema (Coneval, 2013).

⁴ “Las empresas son competitivas y, por tanto, desean pagar un salario real igual a la productividad marginal del trabajo” (Dornbush y Fisher, 1992).

“el fracaso del modelo de la NAIRU reside en las premisas teóricas de la economía internacional, que consideran los sueldos como costo y no como generador de demanda” (Laliberté, 2011).⁵

En relación al último aspecto, siguiendo a Shaik (2013), la mayor parte del consumo surge de los salarios, ya que “la demanda efectiva se origina completamente con la clase capitalista: los salarios de los trabajadores son parte de la inversión bruta anual de los capitalistas... (y) *son un aspecto necesario de los gastos de inversión*”. Así, inversión y consumo no son funcionalmente independientes. Y para Foley (2011), aun manteniendo el canon ortodoxo de la relación *productividad del trabajo-salarios*, si éstos se estancan o declinan frente a aquélla, se presentan problemas de realización por insuficiencias del poder adquisitivo de los trabajadores y a ello atribuye la crisis en los Estados Unidos (EU) iniciada en el año 2007. La Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2013) estima que en el periodo 1999-2011 el crecimiento de la productividad laboral promedio fue más de dos veces mayor que el de los salarios promedio, en una muestra de 36 países desarrollados (sic).

En México se constata una evolución diferente de salarios y productividad de larga data. Así, por ejemplo, Valle (2003) encuentra que en el periodo 1982-1991 se abre una brecha importante entre estas variables pues si bien la productividad aumentó en forma moderada, la remuneración cayó de manera pronunciada. En el mismo sentido de la relación inversa entre salarios y productividad, Reyes (2011) encuentra que de 1993 a 2008 por cada aumento de la productividad en 1%, el salario real disminuyó en 0.20%; y que de enero de 1993 a septiembre de 2011 el salario real cayó en 29.42% en tanto que la productividad aumentó 147%. A su vez, Moreno-Brid y Garry (2015) encuentran que en el periodo 1991-2013 la productividad laboral media creció 4.5% y el salario mínimo real cayó en forma pronunciada en 30%. Y para el periodo 2009-2014 el cálculo de Munguía (2014) revela que la productividad laboral aumentó 14.9% y las remuneraciones 2.1%.

1. Valor y precio de la fuerza de trabajo

En un enfoque marxista, las relaciones entre productividad laboral y salario pueden enfocarse desde las relaciones entre valor y precio de la fuerza de trabajo;

⁵ NAIRU: *non-accelerating inflation rate of unemployment*. La tasa de desempleo compatible con una tasa de inflación que se busca sea estable.

en específico la primera puede remitirse a la relación capital constante-capital variable y el segundo a la relación con el trabajo necesario y el excedente (plusvalía) que da lugar a la ganancia. La tasa de plusvalía está dada por la relación entre el trabajo excedente y el capital variable. Considerando fija la jornada de trabajo, el aumento de la plusvalía se logra reduciendo el trabajo necesario para producir los bienes que reproducen la fuerza de trabajo. Y la productividad laboral se mide por la masa de trabajo muerto (capital constante) que mueve el trabajo vivo (capital variable); de tal forma que una situación en la cual esta relación aumente en la producción de bienes salario se tiene que a la par que disminuye el valor de la fuerza de trabajo se incrementa la tasa de plusvalía. Así, “cuando los aumentos en la cuota de plusvalía se producen por disminuciones en el valor de los bienes salario, pueden darse incrementos en la explotación con aumentos en el consumo obrero. Si esto ocurre con alzas en la tasa de ganancia, se presentaría una situación idílica para el capitalismo: los trabajadores viven mejor, y el capital posee ganancias que le facultan para continuar indefinidamente el proceso (Valle, 2005, p. 6)”. Situación justamente idílica. Pero interesa subrayar la asociación positiva entre aumento de la tasa de plusvalía y aumentos en el consumo obrero.

Valor y precio son categorías que en el contexto de la teoría del valor-trabajo adquieren un sentido específico; mientras el valor se determina de manera orgánica por el sistema en su conjunto, el precio,

[...] la forma dineraria del valor característica de la mercancía es, al igual que su forma de valor en general, una forma ideal o figurada, diferente de su forma corpórea real y palpable. El valor del hierro, del lienzo, del trigo, etc., aunque es invisible, existe en esas cosas mismas; se lo representa mediante su igualdad con el oro, mediante una relación con el oro... De ahí que el custodio de las mercancías tenga que prestarles su propia lengua, o bien, colgarles un rótulo para comunicar sus precios al mundo exterior (Marx, 1975, p. 116).

En el caso de la fuerza de trabajo, las relaciones entre valor y precio adquieren una particularidad que ninguna otra mercancía tiene: “El poseedor de dinero ha pagado el valor de una jornada de fuerza de trabajo; le pertenece por consiguiente su uso durante una jornada [...]. La circunstancia de que el mantenimiento diario de la fuerza de trabajo sólo cueste media jornada de trabajo laboral, pese [...] a que pueda operar [...] un día entero [...] constituye una suerte extraordinaria para el comprador” (Marx, 1975, p. 235).

De ahí que el precio de la fuerza de trabajo, que se paga como si fuera el precio de los valores que ésta produce en la jornada, es en realidad la representación dineraria del valor de la fuerza de trabajo. La escuela neoclásica se empeña en presentar a la oferta y la demanda de trabajo como los determinantes del salario, cuando en realidad cada empresa efectúa el cálculo del salario conforme a una evaluación costo-beneficio, tras lo cual determina el salario a pagar en su empresa y, por extensión, en la economía en conjunto;⁶ tal evaluación debe ser obviamente “beneficiosa” para la empresa, lo cual sólo puede ser posible en tanto haya ganancia para la misma.

El punto fundamental es que siendo el valor de la fuerza de trabajo una convención histórico-social no hay, no puede haber, una aproximación fisiológica al mismo. En último análisis, incluso la fisiología cambia ante la circunstancia de privación o abundancia del ambiente social.⁷

2. Salarios y tecnología

En el contexto anterior, el valor de la fuerza de trabajo se determina por el concurso de las fuerzas político-sociales que actúan conjuntamente en un lugar y tiempo determinados. En México, la Comisión Nacional de Salarios Mínimos decide y determina cuánto debe pagarse en distintas actividades como las de ebanista, laboratorista, maestro de educación básica en escuelas particulares, entre otras.⁸ Además de establecer un salario mínimo general que constituye una protección para el trabajador.⁹

⁶ “Para decidir si debe (cualquier empresa) contratar a otro trabajador debe comparar el *valor* de la producción que realizaría el trabajador con el *costo* de contratarlo [...]” (Fisher y Dornbush, 1989, p. 327). Cursivas propias.

⁷ Considérese la abundancia de personas obesas en Estados Unidos de América y otros países industrializados, por ejemplo, y los millones de personas que sobreviven en condiciones infrahumanas en África, Asia y América Latina; quienes incluso han disminuido su talla y complexión, y en general todo su metabolismo, por la carencia sistemática de una alimentación adecuada.

⁸ En 2011, existían 72 profesiones sujetas a salario mínimo además de un salario mínimo general para cada una de las áreas geográficas en que la Comisión Nacional de Salarios Mínimos divide al país.

⁹ Al argumentar en contra del salario mínimo, Fisher y Dornbush preguntan: “¿Por qué los empresarios no bajan todos los salarios al nivel legal mínimo? Porque compiten en el mercado de trabajo (por los obreros)”; y más adelante: “El salario mínimo parece ser responsable en parte de las elevadísimas tasas de desempleo de los trabajadores no cualificados, especialmente los adolescentes [...]”. Se infiere de esto último que una decisión jurídico-política –el salario mínimo– impide que muchos trabajadores pudieran ser empleados a una tasa salarial inferior (Fisher y Dornbush, 1989, pp. 373-374).

Al mismo tiempo el desarrollo de la tecnología es una búsqueda constante de la sustitución de trabajo por capital. El objetivo de disminuir el tiempo que el obrero requiere para reproducir su fuerza de trabajo y reproducirse a sí mismo, y a la vez aumentar el tiempo de trabajo no pagado, es un imperativo de acumulación.

Actualmente los sistemas de control automático ejecutan tareas complejas a velocidades incomparablemente menores que el trabajo humano.¹⁰ De hecho, procesos productivos antes complicados de realizar, ahora se efectúan con relativa facilidad. Es así como el arribo de nuevas tecnologías polariza las diferencias entre obreros de “cuello azul” y los trabajadores de “cuello blanco”, y cada vez son contratadas relativamente menos personas para la realización de actividades administrativas y de supervisión, quienes son sustituidas por redes computacionales en las cuales fluye información a gran velocidad. En consecuencia, los ingenieros en electrónica y computación se encuentran en la posición que antes ocupaban los contadores y archivistas, por ejemplo.¹¹ Incluso se estipula que se está “presenciando una revolución del proceso laboral basada en la automatización del trabajo mental con base en las computadoras aplicadas a la producción, particularmente en las tareas de control (Lara, 2014)”.

Una cantidad considerable de procesos se han automatizado reduciendo la intervención humana al mínimo. Cada vez un número mayor de personas con más calificación son requeridas para idear procesos y métodos de control, a la vez que un número cada vez menor con calificaciones mínimas son demandadas para efectuar trabajos mecánicos y repetitivos, como la alimentación de los insumos que las máquinas requieren.¹²

En ese escenario, la educación es determinante en el salario. Teóricamente entre mayores conocimientos se posean, mayores serán las posibilidades

¹⁰ El trabajo del mecánico automotriz se desvaloriza cuando el diagnóstico de la combustión interna del motor se hace por computadora.

¹¹ En ese sentido el concepto de flexibilidad productiva y la polivalencia del trabajo han adquirido relevancia en el análisis económico, y desde hace un lustro por lo menos se habla de automatización flexible y flexibilidad cognitiva (De la Garza *et al.*, 2006). En tanto que la acumulación flexible remite a la flexibilidad de los procesos laborales, mercado de trabajo, los productos y las pautas del consumo: “La acumulación flexible parece implicar altos niveles de desempleo estructural [...], rápida destrucción y reconstrucción de calificaciones, módicos aumentos en el salario real [...] y el retroceso del poder sindical” (Harvey, 1998, p. 173).

¹² “Surgen actividades centradas en los nuevos conocimientos relacionados con la informática, la computación, la biotecnología, las nuevas fuentes de energía o los nuevos materiales, pero, a la vez, se reproducen antiguas ocupaciones manufactureras” (De la Garza *et al.*, 2006).

de contratarse por salarios remunerativos (Maldonado, 2011). Lamentablemente la realidad educativa impone desventajas para la mayor parte de la población que no llega a concluir la educación superior. Al respecto, un dato de suyo relevante lo es el que, en el periodo de estudio, en México había un rezago en enseñanza básica de 43.2 % de población de 15 años y más, que suman 32 millones de personas (INEA, 2015).¹³

3. Productividad y salarios

La productividad constituye uno de los aspectos que determinan de manera esencial el crecimiento y estabilidad del capitalismo. El hecho de que de manera preferente los países industrializados incrementen la productividad mediante innovaciones tecnológicas, les otorga la ventaja de generar y exportar conocimientos que se traducen en una suerte de “acumulación periférica”, es decir, realizada fuera de sus fronteras, que les permite aprovechar las condiciones socioeconómicas de los países en que se instalan y en los que la fuerza de trabajo tiene un precio (valor) inferior.¹⁴

La importancia de la tecnología radica en que incrementa la productividad mediante la disminución del tiempo de trabajo que se emplea para la producción, lo que origina un efecto distinto según sea el nivel de análisis: productividad en una empresa, rama o la economía en su conjunto. Así, el incremento de la productividad en una empresa origina una ventaja conocida como renta tecnológica. Mientras la difusión de la tecnología no se generaliza completamente, es posible mantener los precios (valores) medios, ya que las ganancias resultan de las diferencias de costos de producción entre empresas y, por ende, se realizan a costa del trabajador que produce más en el mismo tiempo y con el mismo salario en las empresas líderes.¹⁵

¹³ En este aspecto, en ese momento se planteaba que la precariedad del gasto en educación impone condiciones que de no ser atendidas con prontitud, generarían progresivamente un mayor número de personas sin conocimientos tecnológicos que competirían por menos oportunidades en condiciones cada vez más desventajosas (OECD, 2011).

¹⁴ “Se pueden fabricar en la periferia productos para abastecer mercados centrales con salarios periféricos y tecnología del centro” (Pinazo y Piqué, 2011).

¹⁵ Precisamente el capitalista se interesa por disminuir lo más posible la cantidad de personas contratadas, su evaluación consiste en determinar cuánto se ahorra en trabajo en relación al costo de los nuevos medios de producción. No obstante cabe la posibilidad de que el capitalista aumente la productividad y no haya despidos, cosa posible si se aumenta la cantidad demandada de sus

No obstante, en lo que se refiere a la competencia entre ramas, el aumento de la productividad en cada una de ellas tiene un impacto diferenciado según se dé en las que se dedican a producir bienes de consumo o medios de producción. Si el incremento de la productividad es más acelerado en las ramas que producen artículos de consumo básico, la parte del salario nominal que se destina a manutención incrementa su poder adquisitivo.¹⁶ Si el incremento de la productividad es general en todas las ramas, entonces sería posible mantener el poder adquisitivo de los salarios; y también, por razonamiento inverso, si la productividad no aumenta y las tasas de ganancia se mantienen en su ritmo de crecimiento, los salarios disminuyen en términos reales.¹⁷

Con base en lo anterior la correspondencia a nivel general entre productividad y salarios se puede establecer de la siguiente forma: cuando la productividad crece uniformemente en el conjunto de la economía, es decir, cuando hay proporcionalidad entre el crecimiento del sector productor de bienes de consumo y el de bienes de capital, es factible que el valor de la fuerza de trabajo disminuya y en consecuencia el poder adquisitivo del salario se incremente.

Para los fines de este trabajo, en las relaciones entre salarios, productividad y precios se considera que el aumento en la productividad posibilita el incremento de los salarios reales cuando se lleva a cabo en las industrias que producen bienes de consumo. En este sentido, la proporcionalidad en el incremento de las productividades entre el sector de bienes de consumo y el de bienes de capital da la pauta para que los salarios reales permanezcan, por lo menos, en su mismo nivel.

productos, es decir, si la oferta no resulta excesiva una vez que la nueva composición orgánica ampliada del capital se haya asentado.

¹⁶ En consecuencia, aunque se compraran más artículos de consumo básico, otros que no lo son disminuirían su participación porcentual; supóngase que un obrero tiene un ingreso igual a w y destina la cantidad x a consumo y q a otros bienes. Si existiera un incremento de la productividad en la producción de bienes de consumo, con esos x compraría más de esos artículos, pero con los restantes q compraría la misma cantidad de los otros.

¹⁷ Aún más, si la productividad no es homogénea, sobrevienen colapsos económicos, como lo ejemplifica la baja productividad del sector alimentario en México en la década de los ochenta, que originó una pérdida del poder adquisitivo de la parte del salario destinado a la alimentación y que, por lo tanto, encareció el valor de la fuerza de trabajo hasta el punto de originar una crisis salarial, (González y Mariña, 1995). En un periodo reciente (2000-2010) se observó el mismo problema en cuanto a la pérdida del poder adquisitivo, donde el salario mínimo real se estancó, y particularmente en 2008 tuvo una pérdida de 3.7%, ya que el aumento de la canasta básica fue de 8.3% frente a un aumento del salario mínimo de 4.6% (Banco de México, <http://www.banxico.org.mx/>; Secretaría del Trabajo y Previsión Social, <http://www.stps.gob.mx/>; INEGI (2009).

Cuando el incremento de la productividad es sostenido, existe la posibilidad de que el salario real se mantenga o incluso crezca a ritmos constantes acordes con los de la productividad, y que los precios sean estables; por el contrario, productividades con poco dinamismo se reflejan en un comportamiento que involucra de manera combinada el alza de precios y la disminución de los salarios reales.

4. Productividad y acumulación

La productividad, en el sentido descrito arriba, se relaciona estrechamente con el régimen de acumulación existente. Mientras la acumulación sea de tipo intensivo, la productividad estará basada en innovaciones tecnológicas; si por el contrario fuera una acumulación de tipo extensiva, por definición, sustentada en la misma base tecnológica, entonces la innovación no será determinante y la acumulación se basará en la intensificación y/o extensión de la jornada de trabajo (Lechuga, 2001).¹⁸

Adicionalmente, si se hace el supuesto de que el predominio de alguna de las distintas formas de producción que coexisten en una región o país refleja de manera aproximada el régimen de acumulación predominante en el mismo, la economía mexicana presenta un cuadro heterogéneo.¹⁹ Por ejemplo, para el amplio periodo de 1950 a 1990, Velasco (1993) presenta datos acerca de la superposición de distintas formas de producción y establece la dinámica de transformación y convivencia que éstas tuvieron. En este sentido, con información para 1987, 67% de las empresas industriales tenían tecnología artesanal, 25% era mecanizada pero obsoleta y sólo 8% poseía tecnologías modernas (Flores, 1990). Al mismo tiempo, la mecanización primaria, secundaria y terciaria en 1990 constituían 26%, 40% y 34%, respectivamente, de la composición de la demanda de maquinaria y equipo en México (Velasco, 1993).²⁰

¹⁸ Se trata de una discusión en la cual se presentan las situaciones polares; en la práctica ambas se dan simultáneamente. Sin embargo, se esperaría que en los países centrales lo dominante fuese lo intensivo e igualmente se esperaría que fungiese como motor de arrastre de lo extensivo. Empero, no se trata de un proceso lineal ni automático pues de lo contrario no existiría la heterogeneidad productiva que caracteriza al subdesarrollo.

¹⁹ En este trabajo se entiende por formas de producción la manera en que las industrias o ramas llevan a cabo sus procesos productivos sobre bases tecnológicas que abarcan desde la mecanización incipiente hasta la automatización completa.

²⁰ “En primer lugar está lo que denominaremos mecanización primaria, con la aparición de máquinas herramientas utilizadas en la transformación directa del objeto de trabajo [...]. A [la] fase de mecanización dirigida al traslado del material de trabajo, e incluso de la propia maquinaria, de un

Lo anterior indica que si estos procesos hubiesen continuado su desarrollo, coexistirían diversos tipos de mecanización. Y dentro de esta heterogeneidad, a principios de los noventa, una cantidad insignificante de industrias locales habrían participado con tecnologías de control automático.²¹

Es muy probable que esta estructura prevaleciera a lo largo de la década de los años noventa pues, por ejemplo, en 1998 el 1.5% del total de establecimientos manufactureros generaban el 62% de la producción (INEGI, 2000). Dada la alta polaridad de las unidades industriales, en las pequeñas y medianas industrias la apertura comercial no significó un factor de integración, dado que prevaleció la heterogeneidad, además de romper cadenas productivas y desincentivar “la incorporación de materias primas, componentes, servicios y tecnologías nacionales” (De Maria, 2002, p. 56).

La apertura comercial y la globalización han generado una nueva heterogeneidad puesto que en las industrias orientadas al mercado interno “subsisten diferencias significativas de productividad, que corresponden a la antigua heterogeneidad estructural analizada por la teoría clásica del desarrollo” (Capdeville, 2005, p. 125). El resultado final es la coexistencia de actividades manufactureras de alta tecnología articuladas a redes globales con las ineficientes de presencia local, que lleva a replantear el sentido de la “modernidad productiva” (Capdeville, 2007).

Posteriormente, la situación se agudizó, dado que para 2008 0.7% de los establecimientos manufactureros generaron 77% de la producción (INEGI, 2009). Ello indica una muy alta concentración de la estructura industrial y que implícitamente un reducido número de establecimientos serían los que estarían en posibilidades de generar desarrollos tecnológicos de punta o bien adquirirlos.

En síntesis, la heterogeneidad de las formas productivas coexistentes en el país da pie para establecer que se transita hacia formas más complejas pero igualmente desarticuladas de producción, si bien existe toda una segmentación

punto a otro de las naves industriales, le denominamos mecanización secundaria [...]. Maquinización terciaria [son] todos los procesos autónomos de medición y [...] la nueva presencia de maquinaria en los flujos de información-decisión dentro de la fábrica” (Velasco, 1993, p. 174).

²¹ “En el sector manufacturero mexicano, las empresas líderes, en particular aquellas que participan en el mercado exterior, están experimentando la automatización programable y la gestión de calidad total...el parque de máquinas herramientas de control computarizado instalado en el país previo a 1989 era de 1 500 y 250 robots. En 1986, *las empresas sin equipo programable eran básicamente de tamaño mediano y pequeño*, con excepción de empresas de grandes dimensiones. Las empresas con maquinaria programable se caracterizan por ser grandes y concentrar la difusión de dicha maquinaria...” (Velasco, 1993, p.182). Cursivas propias.

del mercado interno.²² De esta forma, habría que matizar lo asentado sobre métodos intensivos pues únicamente empresas grandes y con ligas a la exportación estarían en las condiciones descritas de acumulación intensiva, ante la carencia de eslabonamientos productivos eficientes en la economía.²³

En última instancia, vale decir que en México coexisten tres métodos de trabajo, de acuerdo al tipo de mecanización y tecnologías descritos, dos de los cuales cuentan con eslabonamientos al interior pero insuficientes para liderar un proceso de integración industrial; y un tercero vinculado con una acumulación orientada al exterior y que no genera suficientes eslabonamientos productivos, operando en el mismo sentido de no consolidar la integración de la planta industrial.²⁴

Aquí interesa únicamente señalar que en México, las empresas ligadas al sector externo no están asociadas de manera específica a la producción de bienes incluidos en la canasta básica.²⁵ Por el contrario, la mayor parte de ellos son producidos en el país, lo cual le quita peso a un tipo de acumulación intensivo.

5. Productividad y precios

La competencia capitalista a nivel mundial impone formas subsidiarias de producción de los países centrales a los países periféricos, desarticulando el merca-

²² La estructura industrial se modifica en el tiempo por razones de índole tecnológico y hay variaciones al interior de cada rama, de tal forma que aun cuando se trate de un mismo producto –por ejemplo, el automóvil– éste incorpora mejoras en función del desarrollo tecnológico. Así el valor del automóvil se explica cada vez más por los componentes electrónicos y digitales que por los mecánicos y metálicos.

²³ Para un tratamiento específico de este punto, véase De Maria (2002), cuyo análisis cubre el periodo 1970-2000 y se centra en las pequeñas y medianas industrias que comprenden el 98% de las unidades económicas. Los datos censales citados para el año 2008 confirman la polarización industrial y, por ende, una gran diferencia productiva. En el momento actual es poco probable que esta situación se haya modificado.

²⁴ Por ejemplo, las exportaciones de la industria maquiladora representaron en los años noventa, 40% del total manufacturero exportado pero generaron sólo un 2% del valor agregado interno. En la actualidad la situación poco ha cambiado pues el valor agregado de la industria manufacturera, maquiladora y servicios de exportación fue de 7.7% en 2008 (IMCO, 2008).

²⁵ De las exportaciones manufactureras, 80% lo realizan menos del 1% de las empresas (SECOFI y Banxico, s.f.). En el periodo estudiado las siete actividades manufactureras más exportadoras en 2010 fueron: automóviles, vehículos para transporte de mercancías, partes y accesorios de automóviles, televisores, máquinas para procesamiento de datos, aparatos eléctricos de telefonía y conductores aislados de electricidad; las cuales aportaron 37.6% de las exportaciones totales. Con ligeras variantes esta situación se mantuvo para el año 2014.

do interno al profundizar la heterogeneidad estructural entre los diferentes métodos de extracción de plusvalía al privilegiar los sectores más dinámicos, pero sin romper la inercia de atraso que caracteriza a la periferia.²⁶

En ese contexto, la preservación de las tasas habituales de ganancia en las ramas que producen los artículos de consumo básico que son las menos dinámicas, enfrentan cada vez mayores dificultades para llevarse a cabo; lo que se traduce en nuevas condiciones laborales impuestas a los trabajadores y sobre todo el incremento de precios como forma alternativa a la innovación tecnológica para incrementar ganancias, sin correspondencia con los incrementos salariales. Tal circunstancia se dio en México en un contexto de fuertes políticas de ajuste en los años noventa,²⁷ en el que la tasa de ganancia se mantuvo por medio de la reducción salarial, cuya manifestación principal fue la contracción del abanico salarial.²⁸

Y el “estancamiento estabilizador” se configuró en la siguiente década (2000-2010) con una tasa promedio de crecimiento del PIB de 2.3% y una inflación de 4.9%. Una vez establecido el marco de referencia de las relaciones analíticas entre salarios, productividad y precios, se estudia en la siguiente sección la productividad de los sectores de consumo de los bienes de la canasta básica, en el caso de México, y después el comportamiento de los precios de la canasta básica y del consumidor. Ambos aspectos guardan una relación estrecha con el bienestar de la población.

La hipótesis de que se parte es que en un contexto de control inflacionario, la disminución del ritmo de crecimiento de los sectores de consumo ha sido la forma en que se han preservado las tasas habituales de beneficio y, por lo tan-

²⁶ Por ejemplo, en México las exportaciones manufactureras tuvieron un aumento muy importante al pasar de USD 3 378.7 millones en 1980 a USD 145 260.7 millones en el año 2000 (destacando la electrónica y la automotriz). Sin embargo, en el mismo lapso, la pobreza se incrementó a tasas nunca antes vistas. (Boltvinik, 2001; Salama, 2001). Para el año 2010 las exportaciones manufactureras llegaron a USD 245 000 millones y, al mismo tiempo, el número de pobres se calculaba en 60 millones de personas, entendiéndose por ello que viven con dos dólares al día, así como 56 millones en pobreza patrimonial (Coneval, 2013).

²⁷ El promedio inflacionario en los años noventa fue de 14.9% con la inflación pico de 50% en 1995. Pero se venía de un promedio inflacionario de 60% en la década previa, con la inflación pico de 150% en 1987. La brusca caída aproximada de -7% del PIB en 1995 marcó el resto de la década con una tasa de crecimiento promedio de 4% en tanto que el severo ajuste al concluir la década ubicó la inflación en 9% (Banco de México, *Informe anual*, varios años).

²⁸ Se entiende por abanico salarial, el cociente del salario mínimo general entre el salario manufacturero. Cuando el coeficiente se acerca a la unidad hay una contracción, cuando es mayor que la unidad hay ampliación.

to, que las llamadas ganancias por productividad no son características de la estructura económica.

II. PRODUCTIVIDAD DE LOS SECTORES DE NECESIDADES DE CONSUMO

El objetivo es analizar la productividad de las actividades que producen los bienes (productos y servicios genéricos) de la canasta básica.²⁹ Un crecimiento general de la productividad expresaría una situación favorable para la acumulación (ganancias) y un crecimiento homogéneo de la productividad de las distintas actividades expresaría una situación favorable para el aumento en el consumo obrero.

Cuadro 1. *Artículos de la canasta básica en los sectores de necesidades de consumo*

		2002	2009
i	Alimentos, bebidas y tabaco	34.7%	32.6%
ii	Vivienda	12.2%	15.4%
iii	Muebles, aparatos y accesorios domésticos	6.2%	6.1%
iv	Salud y cuidado personal	9.7%	9.1%
v	Transporte	24.2%	25.7%
vi	Educación y esparcimiento	3.9%	1.8%
vii	Comunicaciones	9.1%	9.2%

Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México. Índice Nacional de Precios al Consumidor. Ponderadores nacionales y subíndices que lo componen.

Para la construcción de los denominados sectores de necesidades de consumo primero se catalogaron las distintas actividades en las ramas que producen dichos bienes conforme a su uso por parte de la población (cuadro A1 del

²⁹ “La canasta básica es un subconjunto de la canasta de referencia utilizada en la elaboración del índice nacional de precios al consumidor, seleccionado por los sectores participantes en el ‘Pacto’. A esta selección de productos y servicios genéricos, 84 en total, se le designó como ‘canasta básica’ ” (Banco de México, 1995, p. 11). Actualmente, la canasta básica se encuentra integrada por 86 artículos.

anexo). Luego, a su vez, las ramas se catalogaron en siete grupos ordenados con los cuales se construyeron propiamente dichos sectores (cuadro A2 del anexo).³⁰ El porcentaje de participación de bienes dentro de cada sector se muestra en el cuadro 1.³¹

Una vez construidos los sectores, el estudio de la productividad se hace desde dos ángulos complementarios. En primer lugar (sección 1. Tasas de crecimiento sectorial) se analiza desviación estándar de las *tasas de crecimiento* de cada clase de actividad en cada sector. En segundo lugar (sección 2. Índice de productividad) se analiza la tasa de crecimiento medio anual de la desviación estándar del *índice de productividad* en cada clase de actividad agrupada en el sector correspondiente.

La finalidad del primer enfoque es determinar la velocidad de crecimiento de la productividad de los distintos sectores y sus diferencias; la finalidad del segundo es averiguar la estructura productiva y su evolución. Para comparar, se estudia la productividad en dos periodos: 1993-2003 y 2004-2011, debido al cambio de año base así como por la reclasificación de actividades en el Sistema de Cuentas Nacionales en el segundo periodo, lo que llevó a un reordenamiento de los componentes de cada sector a fin de preservar la consistencia al interior de los mismos para efectos de comparación.³²

1. Tasas de crecimiento sectorial

Para caracterizar la dinámica de los distintos sectores y sus diferencias, se analizan los mínimos, máximos, promedios y desviaciones estándar de las tasas de crecimiento de cada clase de actividad en cada sector de necesidades de consu-

³⁰ Se define a los sectores de necesidades de consumo como aquellas divisiones en que se clasifican los productos de la canasta básica y que producen las distintas ramas de actividad económica. En lo sucesivo se les denominará únicamente sectores.

³¹ La agregación por sectores tiene el inconveniente de que al ordenar los productos se confunde el carácter genérico del sector con la cantidad y calidad de artículos que incluye; piénsese en lo que sugiere el sector Cultura y recreación y los artículos que abarca (televisión, video caseteras, cuadernos, lápices y cine). Sin embargo, tomando las consideraciones necesarias, esta forma de clasificación constituye una manera sintética de analizar el comportamiento de las ramas que producen los artículos en cuestión.

³² Por ejemplo, las ramas de Equipos y aparatos electrónicos, Equipos y aparatos eléctricos y Aparatos electrodomésticos; fueron incluidas en la rama: Fabricación de equipos de computación, comunicación, medición y otros equipos, componentes y accesorios electrónicos, modificando la estructura de los sectores II y IV.

mo.³³ La desviación estándar de la tasa de crecimiento caracteriza la evolución del sector: un valor cercano a cero indica que las clases de actividad incrementaron su productividad de manera semejante, lo cual implica un desarrollo parecido en las condiciones de producción o un proceso que no ha tenido cambios relevantes.

Los máximos y mínimos reflejan la heterogeneidad productiva entre clases de actividad que integran el sector. Así, para el primer periodo (1993-2003) se observa un alto dinamismo en la productividad sectorial, destacando los sectores IV (Cultura y recreación) y VII (Comunicaciones), pues su tasa de crecimiento fue superior a la media observada (cuadro 2); en tanto que, como medida de dispersión, la desviación estándar fue inferior a la unidad en todas las observaciones realizadas, por lo cual en este punto puede aceptarse que en los sectores que comprenden los bienes salario hubo homogeneidad productiva.³⁴

Cuadro 2. Tasa de crecimiento de los sectores, 1993-2003
(base 1993)

Sector	i	ii	iii	iv	v	vi	vii
Mínimo (%)	0.013	3.321	- 2.907	9.618	1.045	- 1.880	12.831
Máximo (%)	3.517	5.124	3.925	12.428	1.694	12.058	14.657
Promedio (%)	1.587	4.023	2.054	8.734	0.345	1.459	11.070
Desviación estándar	0.011	0.022	0.068	0.040	0.020	0.042	0.053

Fuente: Elaboración propia con base en información del Banco de Información Económica del Inegi.

No obstante, al analizar la productividad entre las distintas clases de actividad y de los respectivos establecimientos, las observaciones máximas y mínimas denotan polaridad, lo que lleva a una idea de heterogeneidad. En efecto el incremento promedio de la productividad sectorial se dio en un rango entre 1.5% y 11%, con notables diferencias entre las clases que componen los sectores; por ello es de suponer que no hubo una política industrial que privilegiara la homogeneidad de la industria, sino que coexisten empresas grandes, medianas y pe-

³³ La productividad de cada clase se calcula de la manera usual: dividiendo la producción entre el número de horas trabajadas (INEGI, 2013).

³⁴ En efecto, la desviación estándar mide las unidades que se alejan en promedio con respecto a la media de todas las observaciones. El hecho de que ninguna de las observaciones supere la unidad significa que en promedio ninguna observación estuvo un punto porcentual por encima o debajo de la media de las tasas de crecimiento.

queñas que complementan la oferta del mercado entre sí. Una mayor homogeneidad se reflejaría en el acercamiento entre las observaciones mínimas y máximas.

En el segundo periodo (2004-2011) se observa una reducción en la brecha de la productividad promedio entre los sectores, ubicándose en un rango de 3 a 4.8%, lo cual representa una menor dispersión productiva (cuadro 3). Dado que la desviación estándar sectorial muestra valores menores a la unidad en todas las observaciones realizadas y siendo menos dispersos entre sí, respecto al periodo anterior, ello induce a interpretar este hecho como un aumento en la homogeneidad productiva; sin embargo, los máximos y mínimos de cada sector hacen notar una vez más la polaridad entre las distintas clases de actividad y de los respectivos establecimientos.

Cuadro 3. *Tasa de crecimiento de los sectores 2004-2011*
(base 2003)

Sector	i	ii	iii	iv	v	vi	vii
Mínimo (%)	- 0.400	2.500	- 6.300	2.500	- 6.700	- 1.300	2.300
Máximo (%)	5.287	5.813	14.818	6.742	13.320	10.677	10.899
Promedio (%)	3.095	3.858	5.742	4.575	2.947	4.311	4.803
Desviación estándar	0.0215	0.0109	0.0720	0.0150	0.0568	0.0427	0.0281

Fuente: Elaboración propia con base en información del Banco de Información Económica del Inegi.

Por último, en este periodo se dio una expansión promedio menos acelerada de la productividad, observándose diferencias entre las clases que componen cada sector. Y en comparación con el periodo anterior, se observan variaciones menos dispersas, conservando la polaridad que denota la coexistencia de distintos tamaños de empresa. Destaca la heterogeneidad en el ritmo de crecimiento sectorial, pues existe la concomitancia de sectores que se expandieron de un periodo a otro con sectores que disminuyeron sus tasas de crecimiento productivo. En condiciones de relativa estabilidad de precios, mantener el nivel de ganancias no requiere de un alto ritmo de productividad.

2. Índice de productividad

El objetivo, en esta parte, es analizar la estructura productiva entendida como la evolución de la productividad de los diferentes sectores. La tasa de crecimiento

media anual de la desviación estándar indica el incremento de la dispersión con respecto a la media de la productividad, la cual cuantifica la heterogeneidad productiva. Los mínimos y máximos dan cuenta de la amplitud que existe con respecto a la productividad, es decir, la existencia de pequeñas, medianas y grandes industrias.³⁵

Cuadro 4. *Índice de Productividad, TCPA y desviación estándar por sector, 1993-2003 (base 1993)*

Sector	i	ii	iii	iv	v	vi	vii	Desviación estándar anual
1993	1	1	1	1	1	1	1	-
1994	1.035	1.051	0.961	1.124	1.017	1.121	1.147	0.068
1995	1.066	1.119	1.129	1.269	0.996	1.100	1.194	0.088
1996	1.084	1.179	1.180	1.406	0.973	1.099	1.303	0.144
1997	1.096	1.211	1.251	1.489	1.005	1.093	1.402	0.175
1998	1.117	1.250	1.255	1.625	1.005	1.097	1.449	0.217
1999	1.117	1.292	1.218	1.781	1.016	1.076	1.635	0.293
2000	1.138	1.339	1.256	1.953	1.033	1.110	1.934	0.388
2001	1.143	1.330	1.160	1.975	1.008	1.097	2.200	0.473
2002	1.150	1.427	1.185	2.221	1.021	1.099	2.398	0.569
2003	1.170	1.480	1.202	2.296	1.033	1.147	2.828	0.692
Variación máx.	3.517	-0.708	-7.68	1.11	-2.43	-1.875	3.38	63.78
Variación mín.	0.013	7.312	17.49	12.85	3.24	12.06	18.29	20.33
tcpa	1.231	3.483	2.264	7.400	0.160	0.235	9.450	26.170
Desviación estándar sectorial	0.042	0.134	0.088	0.398	0.018	0.019	0.569	

Fuente: Elaboración propia con base en información del Banco de Información Económica del inegi.

³⁵ El promedio, en este análisis, se utiliza como una medida auxiliar en consideración de la desviación estándar.

Al analizar la evolución del índice de productividad sectorial para el periodo 1993-2003 (cuadro 4), se observa un aumento promedio moderado de 3.46%; en tanto que la desviación estándar aun cuando es inferior a la unidad denota grandes diferencias entre los sectores, lo que aunado al incremento de la tasa de crecimiento de la desviación estándar promedio, manifiestan un proceso donde se acentúan las diferencias productivas. Esto puede significar un proceso donde grandes empresas toman ventaja pero conviven con las medianas y pequeñas.³⁶ Y puede aceptarse que en el periodo 1993-2003 se acentuó la heterogeneidad productiva. Y aun cuando hubo crecimiento en la productividad total de los sectores, ésta se desaceleró al final del periodo como consecuencia del pobre desempeño de algunos de ellos.

En el segundo periodo (2004-2011), la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de la desviación estándar expresa heterogeneidad productiva (cuadro 5), dado su aumento sostenido, denotando con ello una mayor dispersión entre clases de actividad. Y siendo el crecimiento promedio de la desviación estándar mayor al crecimiento promedio del índice de productividad, se puede aceptar un mayor dinamismo en las diferencias entre empresas que en el desarrollo productivo de las mismas.

En este segundo periodo se observa una menor TCPA de la desviación estándar en comparación con el periodo anterior (1993-2003), lo cual significa un desarrollo productivo con desaceleración en el incremento de diferencias entre clases de actividad. Al observar las variaciones máximas y mínimas de ambos periodos, destaca una reducción en la brecha de diferencia de las mismas; sin embargo, su persistencia denota heterogeneidad productiva sectorial. Considerando estos aspectos, se encuentra que la valorización del capital está centrada en el aumento de diferencias entre clases y no en las mejoras productivas. Por tanto, se puede suponer que uno de los ejes de acumulación que ha actuado en ambos periodos es la ganancia extraordinaria, la cual tiene su fuente en la mayor productividad del trabajo de una empresa dada en comparación con la productividad media del trabajo en la rama tomada en su conjunto. De esta manera, puede considerarse que las políticas industriales fueron insuficientes e inconsistentes para procurar la homogeneidad productiva.

³⁶ La dualidad manufacturera entre grandes empresas y pequeñas y medianas es manifiesta por el hecho de que 1.5% del total de establecimientos manufactureros generan dos tercios del producto (INEGI, 2000). En el censo del año 2009 los datos son: el 0.7% de establecimientos manufactureros generaron 77% del producto, y en el otro extremo 92% de establecimientos generaron sólo 2.4% del producto.

Cuadro 5. *Índice de productividad, TCPA y desviación estándar por sector, 2004-2011 (base 2003)*

Sector	i	ii	iii	iv	v	vi	vii	Desviación estándar anual
2004	1	1	1	1	1	1	1	-
2005	1.042	1.036	1.092	1.025	1.008	1.002	1.037	0.030
2006	1.078	1.089	1.232	1.084	1.072	1.094	1.151	0.058
2007	1.129	1.153	1.415	1.149	1.087	1.118	1.213	0.110
2008	1.189	1.192	1.536	1.226	1.095	1.104	1.285	0.149
2009	1.241	1.233	1.581	1.273	1.022	1.180	1.314	0.169
2010	1.236	1.264	1.481	1.328	1.158	1.305	1.351	0.101
2011	1.236	1.303	1.454	1.367	1.212	1.336	1.385	0.085
Variación máx.	- 0.420	2.516	- 6.333	2.504	- 6.678	- 1.305	2.291	- 39.80
Variación mín.	5.287	5.813	14.818	6.742	13.320	10.677	10.899	96.44
tcpa	2.159	2.903	3.637	3.661	2.330	3.661	3.681	14.07
Desviación estándar sectorial	0.096	0.109	0.215	0.139	0.074	0.125	0.143	

tcpa: tasa de crecimiento promedio anual.

Fuente: Elaboración propia con base en información del Banco de Información Económica del Inegi.

III. PRECIOS 1989-2010

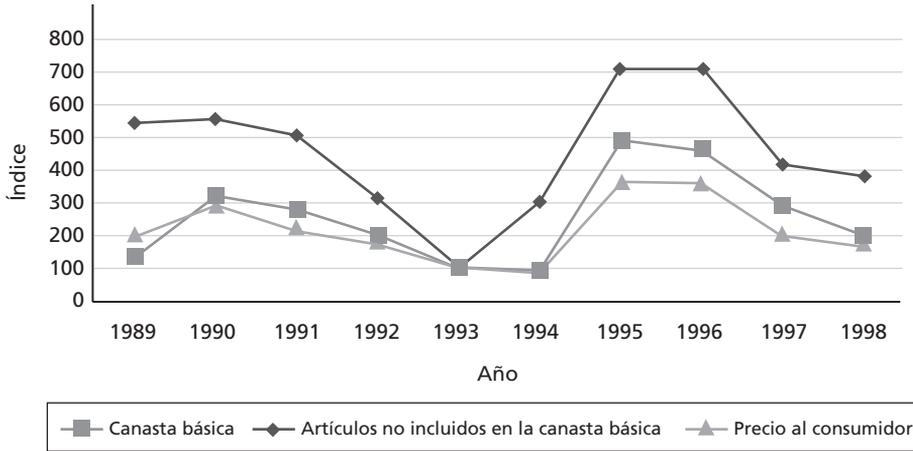
Los precios pueden ser un mecanismo por medio del cual las empresas logren mantener las tasas habituales de ganancia en ausencia de innovación tecnológica o de insuficiente dinamismo tecnológico. Aquí interesa observar los precios vinculados directamente con el salario, es decir, los de la canasta básica y del consumidor. Se compara el comportamiento de tres índices de precios en dos periodos debido a que, aun cuando se tiene la misma base (1993), los índices considerados difieren.

1. Primer periodo: 1989-1998

Al observar los índices de crecimiento en el periodo 1989-1998, destaca el hecho de que el de la canasta básica tiene un comportamiento en dos fases: en 1989-1990 los precios crecieron dos y media veces, descendiendo posteriormente hasta el año 1994; luego crecieron casi cuatro veces hasta 1996 y disminuyen hasta

el final del periodo pero en general se ubican en un nivel superior al del año inicial (gráfica 1).

Gráfica 1. *Índice de volumen de precios*
(1993 = 100)



Fuente: Elaboración propia con base en Indicadores Económicos. Banco de México, 2000.

El Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), que es el más frecuentemente utilizado para la deflación del salario nominal, muestra un comportamiento semejante al de la canasta básica; sin embargo, los niveles que alcanza son más reducidos que los de aquella. Y al incorporar el indicador para los artículos que no se incluyen en la canasta básica, los tres índices muestran un comportamiento semejante, lo que los diferencia de manera principal son sus respectivas magnitudes. Los años de 1995 y 1996 fueron, en ese sentido, profundamente inflacionarios debido sobre todo a la crisis económica del primer año.

El comportamiento de los precios se explica por la baja productividad de las ramas que producen los distintos productos. En efecto, en el afán de conservar las tasas habituales de ganancia y ante un crecimiento bajo de la productividad, la forma de mantener dichas tasas es a través de disminuir el crecimiento de los salarios nominales y/o el aumentar los precios.³⁷ El hecho de que el comportamien-

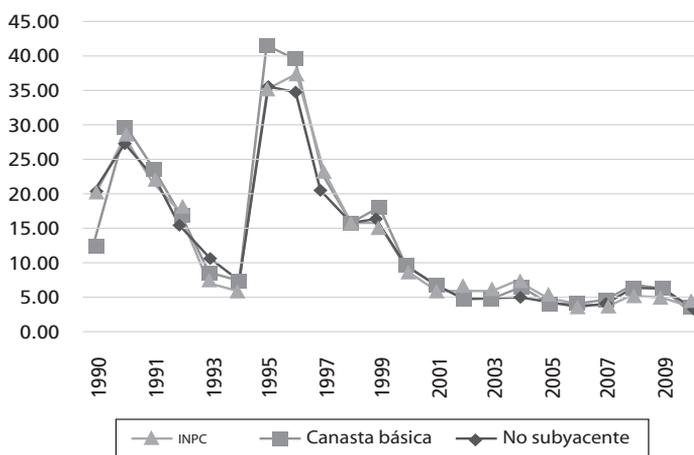
³⁷ Un país que mantiene tasas crecientes y constantes de la productividad en sus ramas de producción es un país que tiene poco movimiento de precios. En último análisis, el crecimiento de la productividad de los sectores que producen artículos de consumo hace disminuir el valor de la fuerza de trabajo y aumentar el salario real; es posible, entonces, que haya incremento de las ganancias con salarios reales crecientes (Bortz, 1985).

to de los tres índices sea semejante permite especular, por una parte, que la heterogeneidad de la productividad involucra no sólo a las empresas que producen los bienes de la canasta básica, sino a la economía en su conjunto; y por otra parte que la productividad podría ser mayor en las ramas que producen los artículos no incluidos en la canasta básica y menor en los considerados en el INPC.

2. Segundo periodo: 1989-2010

Dado que la información estadística para los años subsiguientes difiere en cuanto a metodología, el análisis en el periodo 1989-2010 se hizo con base en las tasas de crecimiento y no en el índice de volumen; también hubo un cambio en uno de los índices considerados. Así en la gráfica 2 se compara el comportamiento de tres índices de precios en el periodo 1989-2010: canasta básica, precios al consumidor y bienes no subyacentes. Dada una gran similitud en el comportamiento de todos los índices, se observa sin embargo una conducta claramente diferenciada en dos fases: la primera (1989-1999) es errática con alzas y disminuciones pronunciadas con picos en 1990 y 1995; el último año coincide con una inflación de 52%. A partir de ahí hay un descenso notorio en el nivel de precios, mientras que en la segunda fase (2000-2010) hay una tendencia más estable y regular, y el último tramo del periodo se significa por una gran estabilidad en torno a 5%.

Gráfica 2. Tasa de crecimiento del índice de volumen anual de precios (1993 = 100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco de México.

Por cuanto el análisis con tasas de crecimiento valida el realizado con índices de volumen de la gráfica 1, consideramos consistente el utilizar este nuevo procedimiento. Lo distintivo, sin embargo, es la estabilidad observada desde el año 2001.

Tal estabilidad puede explicarse por el crecimiento de las tasas de productividad en las ramas que producen los distintos productos y considerando la desaceleración en el incremento de diferencias entre clases de actividad; pero la desaceleración no eliminó la persistencia de la heterogeneidad productiva sectorial (véase *supra* cuadro 5). Por lo tanto, se puede suponer, como se observó, que para mantener las tasas habituales de ganancia el capital se apoyó en la heterogeneidad productiva, es decir, en la mayor productividad de una empresa (o grupo de empresas) en comparación con la media de la rama en un escenario de estabilidad de precios. La evolución similar en los tres índices hace suponer que la heterogeneidad productiva no solamente se da en las empresas que fabrican los bienes de la canasta básica, sino que está en el conjunto de la economía.

REFLEXIONES FINALES

En el periodo de estudio, la persistencia de la heterogeneidad estructural en los sectores que producen los bienes que forman la canasta básica, junto con un comportamiento no dinámico de la productividad, no propician una relación favorable en la cual los salarios aumentarían en paralelo a la productividad laboral.³⁸ En consecuencia, no hay una relación virtuosa productividad-salarios-precios que estimule el crecimiento económico, de forma que la lógica sobre la cual la tasa de ganancia puede operar deje de ser el deterioro salarial.

De esta manera, una política de apoyo a las industrias que producen los bienes salario sería pertinente. No todo gasto de Estado tiene que ser inflacionario y, en este sentido, se afirma que una política de incentivos a estas industrias operaría favorablemente en su productividad por ejemplo mediante subsidios y protección arancelaria, e indirectamente al mismo tiempo fortalecería el salario real propiciado por el alza de la productividad y resultado de la desvalorización de la fuerza de trabajo. Tal aumento del salario real permitiría un consumo más

³⁸ *A contrario sensu*, se sostiene que “cuando los salarios aumentan paralelamente a la productividad ambos se mantienen sostenibles y estimulan el crecimiento de la actividad económica aumentando el poder adquisitivo de los hogares” (OIT, 2013).

extenso no sólo de los bienes salario, sino en general de otros productos favoreciendo con ello efectos multiplicadores al interior de la economía.

El aumento de la productividad traería consigo una disminución del valor de dichos bienes, y no sería necesario elevar su precio para mantener las tasas habituales de ganancia. No obstante, para aumentar la productividad es necesario crear una serie de incentivos fiscales y de subsidios que favorezcan la inversión en estas ramas además de crear mecanismos impositivos diferenciales que logren homologar la productividad industrial con el fin de “flexibilizar” la oferta en las ramas en cuestión.

El salario real depende directamente del salario nominal e inversamente del índice de precios, por ello las formas de incrementarlo son: 1) aumentando el salario nominal y manteniendo el índice de precios constante, 2) disminuyendo el índice de precios y manteniendo el salario nominal constante, 3) que la tasa de crecimiento del salario nominal sea mayor a la tasa de crecimiento del índice de precios.

Por razones de realismo ante los distintos escenarios, lo más deseable sería que el salario nominal aumentara más rápidamente que el índice de precios. No hay que olvidar, no obstante, que no se trata de una protección indiscriminada ni de que el Estado simule o complemente un mercado (no en este caso). Se trata de una protección efectiva que permita únicamente recuperar un comportamiento ágil del sistema económico y con una intervención estatal que debe ser sistematizada después de haber cumplido los objetivos de flexibilizar la oferta.

Por último, merece subrayarse la pertinencia de este enfoque frente a la política asistencialista del programa denominado Cruzada contra el Hambre (implementado desde 2013), el cual se centra en una difusa estrategia que busca conjuntar esfuerzos y recursos en los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal); apoyo de organismos e instituciones internacionales así como el del sector privado para brindar ayuda en forma de despensas e incluso la elaboración de productos “nutritivos” (galletas, jugos, atoles, fórmulas, etcétera). En suma, como acto de política económica, es más eficaz actuar sobre las condiciones que posibilitan el incremento de los salarios reales por medio de la productividad en las ramas que producen bienes salario.

ANEXOCuadro a1. *Ramas que forman parte de los sectores de necesidades de consumo*

01	Ganadería
11	Cárneos y lácteos
12	Preparación de frutas y legumbres
13	Molienda de trigo
14	Molienda de maíz
15	Beneficio y molienda de café
16	Azúcar
17	Aceites y grasas comestibles
19	Otros productos alimentarios
21	Cerveza y malta
22	Refrescos y agua
31	Papel y cartón
33	Petróleo y derivados
34	Petroquímica básica
38	Productos farmacéuticos
40	Otros productos químicos
50	Otros productos metálicos, excepto maquinaria
53	Aparatos electrodomésticos
54	Equipos y aparatos electrónicos
55	Equipos y aparatos eléctricos
58	Equipo y materiales de transporte
59	Otras industrias manufactureras
61	Electricidad, gas y agua
64	Transporte
65	Comunicaciones
71	Servicios de esparcimiento

Fuente: Elaboración propia con base en el Sistema de Cuenta Nacionales.

Cuadro a2. Grupo de ramas por sector de necesidades de consumo

i. Alimentos	02, 11,12,13,14,15,16,17,19, 21, 22
ii. Artículos domésticos	31, 38, 40, 50, 53, 55
iii. Salud	38
iv. Cultura y recreación	31, 54, 55,59,71
v. Transporte	33, 34, 58,64
vi. Bienes domésticos	33, 34,61
vii. Comunicaciones	65

Fuente: Elaboración propia con base en cuadro a1.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco de México (1995), *25 preguntas y respuestas sobre el índice nacional de precios al consumidor*, s.l., Banco de México.
- Boltvinik, Julio (2001), “Incidencia e intensidad de la pobreza en México”, en J. Boltvinik, Julio y E. Hernández (coord.), *Pobreza y distribución del ingreso en México*, México, Siglo XXI.
- Bortz, Jeffrey (1985), *La estructura de los salarios en México*, México, Universidad Autónoma Metropolitana/Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- Capdevielle, Mario (2005), “Globalización, especialización y heterogeneidad estructural en México”, en M. Cimoli (ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías y crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL/BID.
- (2007), “Heterogeneidad estructural y globalización de la producción”, *Economía Informa*, 0 (345), pp. 11-37.
- Coneval (2013), *Informe de pobreza en México, 2012*, México, DF, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.
- Cunniah, Dan (2011), “Prefacio”, *Boletín Internacional de Investigación Sindical*, 3 (2), pp. 175-176.
- Fischer, Stanley, y Dornbush, Rudiger (1989). *Economía*, México, McGraw-Hill.
- Flores, Asdrúbal (1990), “El cambio tecnológico en México”, en Enrique de la Garza Toledo (ed.), *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM/División de Ciencias Sociales y Humanidades/UAM-I.
- Foley, Duncan (2011), “Entendiendo la crisis históricamente”. Consultado el 16 de octu-

- bre de 2015, en: <http://marxismocritico.com/2012/09/21/entendiendo-la-crisis-historicamente/>.
- Garza Enrique de la; Hernández, Juan; Rodríguez, José, y Olivo, Miguel Ángel (2006), *Hacia un concepto ampliado de trabajo, de control, de regulación y de construcción social de la ocupación: "los otros trabajos"*, México, DF, UAM Iztapalapa.
- González, Jaime, y Mariña, Abelardo (1995), "Reestructuración de salarios en la industria manufacturera, 1982-1991", *Economía: Teoría y Práctica*, 0 (4), pp. 53-83.
- Harvey, David (1998), *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Argentina, Amorrortu.
- IMCO (2008), *Índice de Competitividad Estatal*, s.l., Instituto Mexicano para la Competitividad
- INEA (2015), *Informe anual 2009*, s.l., Instituto Nacional de Educación para los Adultos.
- INEGI (2000), *xv Censo Industrial*, s.l., Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- (2009), *Censos económicos*, s.l., Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- (2013), *Índices de productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra*, s.l., Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Laliberté, Pierre (2011), "Editorial", *Boletín Internacional de Investigación Sindical*, 3 (2), pp. 177-182.
- Lara, Miguel Ángel (2014), *Del fordismo a la automatización del trabajo mental*, México, UNAM, Facultad de Estudios Superiores Aragón. México.
- Lechuga, Jesús (2001), "Acumulación y regulación en la economía mexicana", *Problemas del Desarrollo*, 32 (125), pp. 71-108.
- Maldonado, Alma (2011), *Salarios académicos, estudio comparado en 30 países*, s.l., Departamento de Investigaciones Educativas, Cinvestav.
- Maria, Mauricio de (2002), *Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*, México, McGraw-Hill.
- Marx, Karl (1975), *El capital*, t. 1, vol. I, México, Siglo XXI.
- Moreno-Brid, Juan Carlos, y Garry, Stefanie (2015), "El rezago del salario mínimo", *Nexos* (febrero) [en línea] . Consultado el 15 de octubre de 2015, en: <http://www.nexos.com.mx/?p=24115>
- Munguía, Luis F. (2014), "¿Realmente los salarios se determinan por la productividad?". Consultado el 15 de octubre de 2015, en: www.luismunguia.mx/?p=9.
- OECD (2011), *Education at a Glance 2011: OECD Indicators*, s.l., OECD Publishing.
- OIT (2013), *Informe mundial sobre salarios 2012/2013. Los salarios y el crecimiento equitativo*, Ginebra, Organización Internacional del Trabajo.
- Pinazo, Germán y Piqué, Pilar (2011), "Desarrollo latinoamericano en el marco de la globalización", *Problemas del Desarrollo*, 42 (166), pp. 7-35.

- Reyes, Miguel Santiago (2011), *Los salarios en México*, México, DF, Friedrich Ebert Stiftung.
- Salama, Pierre (2001) “La pauvreté prise dans les turbulences macroéconomiques”, *Problèmes d’Amérique Latine*, 0 (45), pp. 89-100.
- SECOFI y Banxico (s.f.), “Perspectivas y expectativas de corto plazo de las empresas exportadoras mexicanas”. Consultado el 15 de octubre de 2015, en: <http://banxico.org.mx>.
- Shaik, Anwar (2013), “Valor, acumulación y crisis”, Consultado xxx, en: <http://marxismoanticapitalista.blogspot.mx/2013/04/valor-acumulacion-y-crisis-anwar-shaik.html>.
- Valle, Alejandro (2003), “El comportamiento de los salarios y la productividad en México y EUA”. Consultado el 15 de octubre de 2015, en: <http://www.izt.uam.mx/so-traem/Documentos/Documentos/Amet2003/templates/res/tema%209/>.
- (2005), *Capital o dominio de trabajo muerto sobre el trabajo vivo: El aumento capitalista de la productividad.*, México, Facultad de Economía, UNAM.
- Velasco, Edur (1993), “La difusión tecnológica segmentada y la heterogeneidad estructural de la industria en México (1950-1990)”, *Análisis Económico*, 9 (22), pp. 171-183.