

BLANCA VÁZQUEZ DELGADO*

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL COSTO DE VIDA EN LA FRONTERA NORTE DE COAHUILA



RESUMEN

El objetivo de este trabajo es realizar una reflexión acerca del cambio de estrategia en la determinación del salario y la ruptura de su relación con la canasta básica y el poder adquisitivo de los trabajadores. Pretendemos evidenciar el caso particular de las ciudades en la frontera norte de Coahuila. Bajo la nueva estrategia de desarrollo en el ámbito de los salarios, dada la pérdida de relación de éste con el costo de vida de la población y sus necesidades básicas, el logro de los objetivos de equilibrio macroeconómico ha sido a través de la contención salarial; sin embargo, esta estrategia no ha traído otro resultado más que la mayor pérdida de bienestar de la población. Los cambios habidos en la política salarial, han mermado la capacidad de gran parte de la población de acceder a los elementos necesarios de satisfacción básica, situación que se agrava más considerando las diferencias en el costo económico de vivir en determinadas ciudades, concretamente en ciudades fronterizas.

ABSTRACT

The purpose of this work is to reflect on the change of strategy that was taken with regards to the occurrence of a rupture of the relation between the salary and the basic household supply and purchasing power of the workers. We are particularly interested in evidencing the case of the cities along the Northern border of Coahuila. In view of the loss of the relationship between the salary and the cost of life of the population and its basic needs, under the new development salary strategy, the attainment of the macroeconomic equilibrium aims have been by means of a salary restraint. Nonetheless, this strategy has brought about no other outcome but the greatest loss of well-being among the population. The changes that have taken place in the salary policy have undermined the capabilities of most of the population in having access to the elements deemed necessary for a scheme of basic satisfaction. Such scenario is aggravated by the differences existing in the economic cost of living in certain cities, mainly along border cities.



* INVESTIGADORA DE EL COLEGIO DE LA FRONTERA NORTE, DIRECCIÓN REGIONAL DE NUEVO LAREDO, TAMAULIPAS. Correo electrónico: bvazquez@colef.mx

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la pérdida de poder adquisitivo del salario real ha sido muy profunda, y se ha dado como resultado del encarecimiento de los elementos de consumo diario de la población, es decir, en su costo de vida económico. La caída del salario real ha estado enmarcada por sucesos económicos que se han presentado en México desde finales de los años setenta, crisis recurrentes, aplicación de programas de ajuste y choque estructural, entre otros factores. En los últimos veinte años, la estrategia del modelo económico sobre el salario ha variado en su dinámica, pues se han presentado cambios importantes en la política salarial, lo que para algunos autores representa un alejamiento del Estado en la determinación, precisamente, de la política salarial, y ha conducido hacia una posición más flexible y menos comprometida por parte del mismo (Marinakis, 1995; Solís de Alba, 1995).

Lo cierto es que para el actual periodo de gobierno (1999), y el que le precedió, la política salarial ha sido una de las estrategias más importante para alcanzar el equilibrio macroeconómico tan buscado en nuestro país. En tal contexto, la intervención del Estado en el mercado de trabajo se ha dado a través de instituciones, de mecanismos e instrumentos, pues con ellos se han logrado fijar montos de salario que no ponen en riesgo el equilibrio del modelo. Particularmente esta intervención fue importante durante la crisis económica de los ochenta, pues se requirió del establecimiento de topes salariales que controlaran los niveles inflacionarios alcanzados, utilizando para ello la cultura de los pactos económicos entre los sectores productivos. Así, restablecer el equilibrio macroeconómico se convirtió en el objetivo prioritario que condicionó a los objetivos de política económica, inclusive sociales y de distribución del ingreso.

Más tarde, la función del Estado —en este terreno— se limitaría a la simple fijación de normas generales y sectoriales para los reajustes salariales. En algunos casos, estos reajustes siguieron en forma directa las variadas políticas económicas (Marinakis, 1995); de este modo, la contención salarial establecida por las autoridades, se constituyó en la premisa básica del sector público y en pauta a seguir para el sector privado.¹

El objetivo de este trabajo es realizar una reflexión acerca del cambio de estrategia en la determinación del salario y la ruptura de su relación con el costo de vida de la población y con su referente económico inmediato: la canasta básica y el poder adquisitivo de los trabajadores. Pretendemos evidenciar el caso particular de las ciudades en la frontera norte de Coahuila.

DEL SALARIO MÍNIMO A LA FLEXIBILIZACIÓN SALARIAL

Originalmente la fijación del salario mínimo (SM), de acuerdo con la *Constitución* de 1917 (fracción IX del artículo 123), asegura al trabajador un valor de su fuerza de trabajo tal que le permita la reproducción física y social propia y de su familia. En este sentido, le corresponde al Estado mexicano vigilar y establecer instrumentos, mecanismos e instituciones que, basados en la *Ley federal del trabajo* (LFT), atiendan esta situación y concilien o resuelvan los intereses contrapuestos.

A partir de 1931 la fijación del SM se da a través de las comisiones especiales formadas en cada municipio, mismas que estaban subordinadas a la Junta Central de Conciliación en cada estado. La primera modificación a la LFT vino a reforzar el sistema de fijación de SM por comisiones especiales integradas en cada municipio.²

A lo largo del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), y aun en el proceso de conformación del Estado benefactor, en lo referente a la determinación salarial se decidió que la fijación de los SM debía ser por zonas económicas y no por municipios,

¹ La participación del Estado en la fijación de salarios creció con su poder de arbitraje en las negociaciones colectivas. Posteriormente, su participación se delimitó a un papel de mediador entre los factores de la producción; para un mayor tratamiento véase: Andrés Marinakis, (1995).

² “[...]derivadas principalmente, de que la división municipal, producto de diversos fenómenos históricos y accidentes geográficos, no guardaba relación alguna con las características de desarrollo económico regional y con otros fenómenos económicos de alcance más general, por lo que no podría servir de fundamento para la determinación de los SM en condiciones adecuadas” (STyps, 1997: <http://stps.gob.mx>).

de tal manera que las reformas a la fracción VI del artículo 123 constitucional y las correspondientes a la LFT en materia de salario mínimo, en 1963 originaron la creación de una comisión nacional y 111 comisiones regionales de los SM en el país, sistema que permaneció hasta 1986. Posteriormente, en ese año (1986), el Congreso de la Unión aprobó una iniciativa del ejecutivo para reformar el esquema, el cual plantea que a partir del 1 de enero de 1987 sea la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM), integrada por representantes del gobierno, sector empresarial y laboral, la que dicte los montos salariales mínimos de pago en el país, desintegrándose el Sistema de Comisiones Regionales vigente hasta el 31 de diciembre de 1986 (DOF-23/12/86).

Con este nuevo esquema se pretende una mayor flexibilidad territorial en la fijación de los SM, pues éstos serán fijados por áreas geográficas integradas por uno o más municipios, de una o más entidades federativas, lo que permitiría corregir inconsistencias observadas en cuanto a las zonas de aplicación de los SM, así como considerar las características particulares de las áreas geográficas de rápido desarrollo o con características especiales.

Sin embargo, este hecho marca también el comienzo de una nueva modalidad de revisión y acuerdos salariales, una modalidad de imposición gubernamental, de acuerdos y aceptación total de un nuevo esquema de crecimiento y desarrollo económico nacional, donde la nueva política salarial se vuelve facilitadora de la productividad, concepto eje de las nuevas relaciones entre capital y trabajo; pese a una retórica de oposición y desacuerdo de dirigentes sindicales en la búsqueda de mejoras salariales para sus agremiados.

Hasta finales de los años setenta presenciamos el establecimiento de instituciones y medidas que protegían la capacidad adquisitiva del salario y facilitaban el acceso de los trabajadores a la obtención de los satisfactores básicos. En 1971, el gobierno mexicano firmó un convenio establecido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT),³

³ La OIT, creada en 1919 y asociada a la ONU desde 1947, tiene como objetivo promover la justicia social con el mejoramiento de las condiciones de vida y de trabajo. Desde su fundación, este organismo se ha abocado a la tarea de elaborar normas

referente a la fijación de cantidades mínimas de salario para los trabajadores; en este convenio se establecen los elementos a considerar para su determinación: las necesidades de los trabajadores y sus familias, el costo de vida y sus variaciones; los factores económicos, incluidos los requerimientos del desarrollo económico, los niveles de productividad, así como la conveniencia de alcanzar y mantener un alto nivel de empleo.

Se recomienda que su fijación debe constituir un elemento de toda política establecida para eliminar la pobreza y asegurar la satisfacción de las necesidades de todos los trabajadores y sus familias, así como proporcionarles la protección social respecto de los mínimos permisibles de salarios. Sin embargo, no es hasta 1974 que se reconoce el derecho a la seguridad social de todo trabajador asalariado, y hasta 1978 cuando se establece el derecho al trabajo (Ordóñez, 1997).

Esta visión distributiva para mantener condiciones decorosas en el nivel de vida de la población a través del establecimiento de los montos salariales (considerada de utilidad pública), continuó hasta los ochenta. En los primeros años de la crisis económica se pudo observar un retroceso en tales objetivos; en 1982, el SM aumentó 63.8%, mientras que la inflación fue de 98.84%; en 1985, las cifras fueron 48.6% contra 63.75%, respectivamente, mientras que para 1987, su comportamiento fue de 159.7% contra 106%.

Posterior a la unificación de las zonas salariales en 1986, inició la tradición de los pactos y acuerdos en el establecimiento de montos salariales tope entre trabajadores, empresarios y gobierno, mismos que se prorrogarían una década completa; sin embargo, este periodo también marcaría el inicio de un modelo económico de apertura económica donde el Estado deja de tener funciones de tipo económico para, en el ámbito laboral, dar paso a una política de contención salarial

laborales internacionales, de tal forma que su trabajo ha influido y modificado las estructuras administrativas, económicas y sociales que se van dando en el mundo donde los trabajadores cumplen un papel importante. Sobre lo anterior, en 1970 se firmó el convenio número 131, referente a la fijación de salarios mínimos, que entró en vigor el 29 de abril de 1972, mismo que se ratificaría en 1981 por el gobierno de López Portillo. Véase: Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 1992.

no dependiente directamente de él, sino más en función directa de criterios de productividad y eficiencia económica; es decir, una política salarial en función de la disponibilidad de las empresas y del “poder” de negociación de los trabajadores.

LA NUEVA POLÍTICA LABORAL Y SALARIAL

La disminución de la participación de los salarios en el ingreso nacional a lo largo del periodo de ajuste pone en entredicho el objetivo de la gestión del desarrollo: la búsqueda de una mejora continua en el nivel de vida de la población. Es claro que desde mediados de los años setenta se ha observado un estancamiento de los salarios reales, resultado de las crisis económicas y de una tendencia a la retirada del Estado de sus funciones como Estado benefactor, situación que ha dado pie al establecimiento de un nuevo modelo de desarrollo donde, en el ámbito laboral, se ha tendido hacia la flexibilización de las relaciones salariales.

La nueva cultura laboral se basa fundamentalmente en el acuerdo de remuneraciones al trabajo dado su nivel de productividad, alejando al SM de la obligatoriedad y características dictadas por la *Constitución* y por la LFT, y tomándolo simplemente como referencia en las negociaciones contractuales con grupos sindicales, e igualmente como referencia tope para el pago de otras prestaciones históricamente logradas, surgiendo, de esta manera, la parte variable de la remuneración al trabajo: el salario integral, mismo que bonifica productividad, fidelidad e incondicionalidad de los empleados a los empleadores a la hora de adecuarse a los requerimientos del mercado de trabajo, y donde, además, se deja al margen la injerencia sindical (Solís de Alba, 1995: 235).

Este nuevo enfoque en la determinación de los salarios —y por lo tanto de distribución del ingreso— menciona que el nivel de aquéllos se establecerá conforme el nivel de productividad del trabajo. Sin embargo, la evidencia a lo largo de los últimos quince años ha mostrado que la asignación de las remuneraciones al trabajo dictadas por el mercado (o por quienes creen en su virtual y equitativo proceso de distribución) ha generado amplias situaciones de intolerancia en las condiciones socioeconómicas de la población, de tal forma que se creó

una cadena de vicios que difícilmente generará condiciones hacia el aumento de la productividad y competitividad al nivel exigido por el mercado.

Por otra parte, aún no se han encontrado los mecanismos económicos que aseguren, evalúen y cuantifiquen una relación directa entre productividad y salario, de tal forma que ante estos cambios los trabajadores han quedado desprotegidos en la determinación de la remuneración a su fuerza de trabajo y, en consecuencia, “la caída de los salarios reales provocó que las familias mexicanas, en defensa de sus condiciones de vida, echaran mano de todos los medios a su alcance para contrabalancear la disminución de sus ingresos”, básicamente aumentando los niveles de autoexplotación de los integrantes del hogar (Cortés y Rubalcava, 1991:10).

Finalmente, bajo este nuevo esquema en las relaciones laborales, se pretende olvidar y pasar de largo los criterios fundamental es para la fijación de los salarios en la *Constitución* y en la LFT; como si la productividad del trabajo fuese homogénea entre los diversos sectores, ramas y actividades desarrolladas, y como si la competitividad en mercados globales unificados implicara de facto la homogeneización de los satisfactores que cubren las necesidades esenciales de toda la población trabajadora.

COSTO DE VIDA EN LA FRONTERA NORTE

La caída constante del nivel real del salario y su poder adquisitivo, desde mediados de la década de los setenta, ha afectado negativamente en forma generalizada el nivel de consumo de la población. Sin embargo, esta situación ha mostrado efectos diferenciados en las diversas regiones del país; es decir, el resultado de la estrategia económica ha sido asimilado de manera distinta por las diversas estructuras económicas y grupos sociales; un claro ejemplo lo constituyen las ciudades de la frontera norte de México, las cuales, al mantener una constante actividad económica y niveles de empleo más elevados al promedio nacional, han resentido en menor grado la caída del nivel de bienestar de la población, este último en el contexto de la situación que se presenta en otras regiones del país.

En este sentido, la relación entre el costo de vida económico y un salario adecuado que garantice la reproducción física y social de una familia ha perdido todo vínculo. De hecho, es posible que en ningún periodo de tiempo esta relación se haya establecido de manera equitativa, pues de una sociedad a otra los estilos de vida y los hábitos de consumo de la población difieren y, por lo tanto, el costo de los satisfactores necesarios diferirá igualmente. La dificultad estriba en cómo establecer satisfactores homogéneos de calidad de vida, y consecuentemente, un salario adecuado que cubra las necesidades esenciales de los trabajadores y sus familias.

El papel de Estado, en todo caso, desde 1917 y con la expedición de la LFT, era precisamente ser vigilante y garantizar lo establecido por la legislación, haciendo un intento de medir con cierta aproximación las necesidades mínimas de una familia típica y el costo que implica su satisfacción, de tal forma que el aumento o mejora continua del nivel de bienestar social de la población nacional diera los elementos que llevasen al aumento de la productividad del trabajo y con ello mayores ventajas de competitividad en los mercados.

El punto es cómo determinar las necesidades de los trabajadores, sustentadas en un nivel de vida socialmente aceptable, cómo transformar necesidades humanas en necesidades concretas y particulares en un ámbito social específico. Boltvinik menciona que los elementos que fundamentan las necesidades sociales concretas son: la naturaleza del proceso de producción y de las actividades económicas; y la naturaleza del proceso de consumo, las condiciones de restitución y reproducción de la fuerza de trabajo.

De esta forma, las necesidades sociales son determinadas y normadas socialmente, pues es la misma población la que, de acuerdo con el sistema de producción y consumo en el que se desenvuelve, adopta satisfactores, bienes y servicios para dichas necesidades, así como condiciones que las satisfacen (Boltvinik J., 1995:5-6). Se trata de evaluar la realidad de cada país, región, sociedad, etcétera, en su contexto temporal. Los estilos de vida se modifican en espacio y tiempo.

Resolver este problema requiere de un trabajo de investigación minucioso que aborde el estudio de estos elementos delimitando temporal y espacialmente su realidad específica. Así pues, una encuesta

a hogares levantada en 1997 para la ciudad fronteriza de Piedras Negras, Coahuila, mostró la contradicción entre la naturaleza del proceso de producción y consumo, ya que la estructura económica de esta localidad, y específicamente las remuneraciones al trabajo productivo, se contraponen con un estilo de vida fronterizo, un patrón de consumo que implica un elevado costo económico.

En esta investigación se determinó el costo del consumo alimenticio observado, no normativo, para una familia promedio de 4.45 miembros en unidades de adulto equivalente, es decir un hogar integrado por 2.82 adultos mayores de 15 años, 1.23 niños entre 4 y 14 años, y 0.38 bebés menores de 4 años. Se establecieron consumos per cápita por grupo alimenticio que, al contraponerse con el precio de los productos en el mercado, fue posible obtener un costo diario de 30.96 pesos para cubrir los satisfactores alimenticios para la reproducción física en este contexto fronterizo (ver cuadro 1). A esta situación habría que agregar que no se trata de consumo normativo; es decir, en términos de los requerimientos nutricionales indispensables, sin embargo, esta referencia da idea de las implicaciones económicas para la satisfacción de las necesidades alimenticias.

En este contexto, un análisis de las variaciones en precios en los mercados fronterizos muestra cómo la brecha existente entre el costo económico de vivir en la frontera (los índices de inflación local) y las remuneraciones a la fuerza de trabajo, se hace más profunda, a pesar de las relativas ventajas para la región, derivadas de su dinámica de crecimiento económico. Por ejemplo, del total nacional de empleos generados por la industria maquiladora, poco más del 8% se ubican en el estado de Coahuila; de éste, más de 60% se genera en los municipios fronterizos de Piedras Negras y Acuña. Esta última ciudad, en 1993, ocupaba 18 749 empleos maquiladores; para agosto de 1998, ya eran 31 622 personas. Piedras Negras, por su parte, pasó de 9 046 a 14 898, respectivamente.⁴ Ante esta situación, y en vista de que, a decir por las

⁴ Cifras de la Carpeta Electrónica del Banco de México. IV, 13.

cifras oficiales, el repunte de las exportaciones no petroleras se basa fundamentalmente en la industria manufacturera, en mayor medida la industria maquiladora, se esperaría que las remuneraciones al trabajo en estas actividades fueran tales que permitan condiciones decorosas en el bienestar de la población local. La evidencia muestra lo contrario.

CUADRO 1. Composición y costo diario de la canasta de consumo observado por grupo alimenticio y producto. Piedras Negras, Coahuila, 1997.

Grupo alimenticio	Productos	Consumo por hogar en UAE (kg./día)	Precio promedio por unidad de medida	Costo de canasta en pesos
Cereales	Tortilla de maíz	0.763	2.500	1.908
	Pastas para sopa	0.078	9.620	0.751
	Arroz en grano	0.108	7.330	0.794
Carnes y procesados	Carne de res (pulpa, trozo y molida)	0.087	25.870	2.253
	Carne de pollo	0.460	9.529	4.384
	Jamón	0.065	19.580	1.272
	Salchicha	0.055	15.590	0.854
Leche y derivados	Leche pasteurizada	0.273	4.973	1.356
Huevo	Huevo	0.187	12.703	2.376
Aceites y grasas	Aceite vegetal	0.103	8.986	0.924
Tubérculos y raíces	Papa	0.270	3.821	1.030
Verduras	Tomate rojo	0.152	9.094	1.383
	Chile serrano y/o jalapeño	0.071	6.253	0.442
	Cebolla	0.111	5.245	0.585
	Lechuga	0.049	6.877	0.340
	Leguminosas	Frijol	0.270	8.349
Frutas	Limón	0.095	4.161	0.394
	Plátano	0.141	5.579	0.787
Azúcares	Azúcar	0.209	6.533	1.366
Bebidas	Agua purificada	3.686	0.440	1.622
	Refrescos y bebidas gaseosas	1.095	3.560	3.897
	Costo total			30.966

FUENTE: Elaboración propia con base en la encuesta sobre "Distribución del ingreso y patrones de consumo de la población del norte de Coahuila. La ciudad de Piedras Negras". El Colef, Piedras Negras, Coahuila 1997.

LA FRONTERA NORTE DE COAHUILA

Por años, la población fronteriza del estado de Coahuila ha pugnado por una reclasificación dentro de las zonas salariales que existen en el país desde 1986. Los municipios fronterizos del estado (Ocampo, Acuña, Jiménez, Piedras Negras, Nava, Guerrero e Hidalgo) son de los pocos a nivel frontera norte que no están considerados en la zona salarial A (de vida cara).⁵ La existencia de los puentes internacionales en las ciudades de Acuña y Piedras Negras, las hace establecer una relación de comercio importante con las ciudades vecinas, situación que ha determinado e impreso características de complementariedad para la población que las habita, particularmente en aspectos como el ingreso y consumo. Esta zona no ha sido ajena a desajustes de la economía nacional —como procesos devaluatorios— y sí, en cambio, han sido notorias las pérdidas del salario real frente al costo económico de vivir en tales ciudades.

El cuadro 2 muestra las diferencias regionales que existían en la determinación del monto salarial desde años antes de la conformación de la CNSM y la zonificación en áreas geográficas. Queda claro que las regiones económicas con mayor impulso económico mantenían niveles salariales superiores al promedio estatal, e incluso al nacional, tal es el caso de Monclova, espacio minero e industrial preponderante por la ubicación de Altos Hornos de México (AHMSA), frontera norte puerta de entrada al mercado de ambos países, y la región de la Laguna, principal zona agrícola y ganadera del estado y del norte de México. Sin embargo, a partir de la década de los ochenta las diferencias regionales se fueron acortando hasta desaparecer, y el SM se mantuvo por abajo del promedio nacional (véase figuras 1 y 2).

⁵ Dentro de la zona salarial A se encuentran todos los municipios del estado de Baja California; los municipios de Guadalupe, Ciudad Juárez, Praxedis G. y Guerrero en Chihuahua; en Sonora: Agua Prieta, Cananea, Naco, Nogales, Plutarco Elías Calles, Puerto Peñasco, San Luis Río Colorado y Santa Cruz; mientras que en Tamaulipas se ubican todos los municipios fronterizos, más San Fernando.

CUADRO 2. Salario mínimo diario nominal general, por región salarial en el estado de Coahuila, 1934-1986 (en pesos corrientes de cada año).

Periodo	Prom. nacional	Prom. del estado	Saltillo	Monclova	Norte	Comarca Lagunera	Oeste
1934-1935		1.38					
1936-1937		1.43					
1938-1939		1.96					
1940-1941		1.99					
1942-1943		1.60					
1944-1945		2.12					
1946-1947		3.29					
1948-1949		3.69					
1950-1951		4.39					
1952-1953		5.28					
1954-1955		7.47					
1956-1957		8.66					
1958-1959		11.20					
1960-1961		12.00					
1962-1963		12.00					
1964-1965	17.78	17.29	18.58	19.49	19.00	16.75	13.50
1966-1967	20.90	19.79	19.40	23.09	22.15	19.50	15.50
1968-1969	24.15	22.79	22.31	26.49	26.00	22.50	18.00
1970-1971	27.93	26.60	25.72	29.99	29.80	26.75	21.00
1972	33.23	31.54	30.42	35.08	35.20	31.60	25.00
1973 (1° ene.-16 sep)	33.23	31.52	30.42	35.08	35.20	31.60	25.00
1973 (17 sep.-31 dic.)	39.20	37.20	35.90	41.38	41.55	37.30	29.50
1974 (1° ene.-7 oct.)	45.03	42.96	40.43	47.23	47.90	44.40	33.00
1974 (8 oct.-31 dic.)	55.24	52.42	49.33	57.57	58.40	54.20	40.30
1975	55.24	52.42	49.33	57.57	58.40	54.20	40.30
1976 (1° ene.-30 sep.)	67.26	63.28	60.14	70.07	70.30	65.00	48.40
1976 (1° oct.-31 dic.)	82.74	77.85	73.95	86.16	86.50	80.00	59.50
1977	91.20	85.74	81.35	94.76	95.20	88.00	65.50
1978	103.49	97.11	91.42	106.96	107.00	100.00	75.00
1979	119.78	112.03	106.42	121.96	122.00	115.00	90.00
1980	140.69	131.45	126.42	139.96	140.00	135.00	110.00
1981	183.05	166.83	166.42	169.99	170.00	170.00	150.00

CUADRO 2. Continuación.

Periodo	Prom. nacional	Prom. del estado	Saltillo	Monclova	Norte	Comarca Lagunera	Oeste
1982 (1° ene.-31 oct.)	244.83	221.09	220.53	225.00	225.00	225.00	200.00
1982 (1° nov. -31 dic.)	318.28	287.42	286.69	292.50	292.50	292.50	260.00
1983 (1°ene.-13 jun.)	398.09	359.16	357.85	365.00	365.00	365.00	325.00
1983 (14 jun.-31 dic.)	459.01	415.06	413.67	421.00	421.00	421.00	380.00
1984 (1° ene.-10 jun.)	598.66	541.04	540.16	550.00	550.00	550.00	495.00
1984 (11 jun. -31 dic.)	719.02	649.18	645.45	660.00	660.00	660.00	600.00
1985 (1° ene.-3 jun.)	938.81	851.60	860.00	860.00	860.00	860.00	780.00
1985 (4 jun.-31 dic.)	1,107.64		1,015.00	1,015.00	1,015.00	1,015.00	921.00
1986 (1° ene.-31 may)			1,340.00	1,340.00	1,340.00	1,340.00	1,340.00
1986 (1° jun.-21 oct.)			1,675.00	1,675.00	1,675.00	1,675.00	1,675.00
1986 (22 oct.-31 dic.)			2,060.00	2,060.00	2,060.00	2,060.00	2,060.00
Zona salarial C			2,535.00	2,535.00	2,535.00	2,535.00	2,535.00

FUENTE: CNSM, tomado de *Estadísticas Históricas de México*, tomo I, pp. 208-218.

La Junta Local de Conciliación y Arbitraje del Estado, no dictó la resolución correspondiente para el periodo 1934-1963, en que regían los salarios mínimos municipales establecidos por las Comisiones Especiales de los Salarios Mínimos; se presenta el promedio aritmético de dichos salarios mínimos municipales en cada entidad federativa. A partir de 1964, en que inició sus funciones la CNSM, se presentan los salarios mínimos generales establecidos para cada zona económica salarial, así como los promedios ponderados de dichos salarios por entidad federativa. Como ponderador se utilizó a la población asalariada para cada año, con base en estimaciones intercensales. En razón de los cambios que ha tenido la integración y la nomenclatura de las zonas económicas salariales en los últimos 20 años transcurridos a partir de 1964, se presenta la zonificación en uso a partir del 1 de enero de 1965, y cuando una zona ha sido el producto de la fusión de dos o más zonas, o de la integración de municipios a una zona, se presenta el promedio ponderado de los salarios mínimos vigentes en las zonas o municipios fusionados. Para conocer la integración de las zonas económicas salariales consúltese la publicación de la CNSM.

En contrapartida, el comportamiento del costo de vida fue en aumento; en este sentido, el mismo cuadro 2 nos muestra el salario mínimo nominal de la zona C, a precios corrientes, que en comparación con el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) para tres ciudades del estado, refleja la variabilidad del salario real.

Figura 1 y 2

Es interesante observar que en el periodo comprendido entre 1995 a febrero de 1999, el INPC aumentó 116.46%, mientras que el monto del salario en términos nominales ha sido menos variante; de hecho, para el mismo periodo sólo se otorgaron siete incrementos en el salario mínimo: 87.7% en términos acumulados. Por otra parte, el comportamiento del índice nos dice que la inflación promedio mensual es mayor en Ciudad de Acuña, particularmente desde el último mes del año 1995, seguida de Monclova y Torreón; es decir, el costo de vida es mayor para esta ciudad (véase las figuras 3 y 4).

El indicador generalmente utilizado para referirse a la capacidad de compra de la población es el salario real; en este sentido, si las variaciones mayores en precios se han presentado en Acuña, y en vista de que la totalidad de los municipios del estado se ubican en la zona salarial C, es de esperarse que el salario mínimo real sea menor para esta ciudad; de hecho, esta ciudad se ha caracterizado por ser una de las más caras del país; si comparamos la inflación mensual de Acuña y el promedio general nacional, lo podemos observar, tal y como lo muestra la figura 3.

Un ejercicio que nos aproxima al análisis de la capacidad de acceso a los elementos que componen la canasta de consumo observado construida para Piedras Negras, es comparar su costo con el número de perceptores de ingreso necesarios para adquirirla. La canasta está integrada por los bienes alimenticios que, por su frecuencia de compra, y por lo tanto consumo, es posible identificar como consumo propio de la población local. En ella no se consideran gastos de vivienda, salud e higiene personal y educación. Su costo mensual para 1997 fue de 30.96 pesos corrientes, por lo que era necesario percibir 1.38 salarios mínimos nominales diarios para acceder a ella.

Si evaluamos el ingreso percibido por la población ocupada en Piedras Negras, entre 1989 y 1997 vemos cómo en las actividades del sector industrial es donde existe un mayor número de trabajadores con percepciones de ingreso menores a dos salarios mínimos. No estamos diciendo que el pago a su fuerza de trabajo se realice en estos términos, pues de hecho las negociaciones contractuales se pactan en niveles superiores a los aumentos dados a aquél, sin embargo, sí representa un tope en los acuerdos logrados. Y en consecuencia, los

Figuras 3 y 4

beneficios son ínfimos. Así pues, si tomamos como medida de referencia el SMD de la zona C, sorprende cómo una proporción importante —más de 50% en promedio— de la población ocupada se ubica en estos rangos de ingreso (véase las figuras 5 y 6).

Ante esta situación, como la hacen evidente Cortés y Rubalcava en su análisis sobre distribución del ingreso en México entre 1977 y 1989, los cambios que se dieron en este periodo expresan las medidas de política económica tomadas como estrategia del modelo de desarrollo, pero, además, reflejan las estrategias que siguieron las familias en defensa de su capacidad de consumo. En el caso particular de la frontera de Coahuila, la inserción al mercado de trabajo de un mayor número de miembros del hogar posibilita el acceso de las familias a los elementos de consumo alimenticio diario, e igualmente a otra serie de satisfactores. Sin embargo, las remuneraciones a la fuerza de trabajo por sí mismas no son suficientes para garantizar una reproducción física y social integral de la población.

Figura 5

CUADRO 3: Salario mínimo nominal y real para ciudades del estado de Coahuila (zona "C"). Pesos de 1994. (julio 1994=100).

Periodo	Salario mínimo diario nominal	Torreón	Monclova	Acuña
1995 01	13.79	12.644	12.941	12.660
1995 02	13.79	12.273	12.317	12.169
1995 03/31	13.79	11.672	11.562	11.440
1995 04	15.44	11.981	12.039	11.958
1995 05	15.44	11.507	11.535	11.461
1995 06	15.44	11.259	11.148	11.078
1995 07	15.44	11.075	10.920	10.810
1995 08	15.44	10.868	10.717	10.606
1995 09	15.44	10.654	10.455	10.390
1995 10	15.44	10.456	10.147	10.104
1995 11	15.44	10.193	9.903	9.828
1995 12/03	17.00	10.876	10.520	10.459
1996 01	17.00	10.526	10.177	10.070
1996 02	17.00	10.302	9.947	9.799
1996 03	19.05	11.324	10.882	10.705
1996 04/01	19.05	11.058	10.641	10.436
1996 05	19.05	10.893	10.440	10.239
1996 06	19.05	10.736	10.272	10.060
1996 07	19.05	10.589	10.114	9.890
1996 08	19.05	10.448	9.978	9.753
1996 09	19.05	10.294	9.824	9.580
1996 10	19.05	10.152	9.578	9.368
1996 11	19.05	9.970	9.441	9.237
1996 12/03	22.5	11.505	10.911	10.651
1997 01	22.5	11.243	10.665	10.382
1997 02	22.5	11.066	10.492	10.206
1997 03	22.5	10.875	10.367	10.081

FUENTE: Cálculos propios con base en el cuadro dos y datos de salario e índices nacionales de precios al consumidor (Banco de México). El salario real es igual al salario nominal deflactado por el INPC por ciudad, para el estado de Coahuila.

Figura 6

COMENTARIO FINAL

Con estos datos pretendemos dejar claro que los cambios habidos en la política salarial han mermado la capacidad de gran parte de la población de acceder a los elementos necesarios de satisfacción básica, que esta situación se agrava más considerando las diferencias en el costo económico de vivir en determinadas ciudades, concretamente en ciudades fronterizas donde, tomando en cuenta que los patrones de consumo de la población pueden estar influenciados por los hábitos de las sociedades del vecino país del norte, ello vuelve más grave la situación para quienes viven en estas ciudades.

Finalmente, es importante decir que bajo esta nueva estrategia de desarrollo en el ámbito de los salarios, dada la pérdida de relación de éste con el costo de vida de la población y sus necesidades básicas, el logro de los objetivos de equilibrio macroeconómico a través de la contención salarial se ha logrado, sin embargo, esta estrategia no ha traído otro resultado más que la mayor pérdida de bienestar de la población.

De esta manera, esta situación es común para ciudades como Piedras Negras y Ciudad Acuña, a la que no se le ha reconocido su calidad fronteriza y donde, por continuar catalogada en la zona salarial más baja del país, los aumentos a los SM y las negociaciones contractuales tienen como referencia el nivel mínimo de la zona C. Esta última situación condiciona el nivel salarial de los trabajadores sindicalizados, por ejemplo, los cuales han tratado de nivelar sus salarios a través de acuerdos contractuales con base en salarios profesionales (Quintero C., 1996, 164); más allá de eso, el costo de vida resulta tan caro como en cualquier otra ciudad fronteriza al norte del país.⁶

Para los tomadores de las decisiones económicas en nuestro país, una política salarial basada en el costo de vida es válida sólo bajo la idea de que a un nivel mayor de salarios corresponda siempre una mayor producción, de otro modo, el incremento del poder adquisitivo terminará por hacer subir los precios, y el desequilibrio generado puede disminuir la capacidad de competencia del país en los mercados internacionales. Sin embargo, los esfuerzos por aumentar la capacidad productiva de los trabajadores se fundamenta en el nivel educativo de la población, mismos que no se lograrán aumentar si la distribución funcional del ingreso, es decir la distribución entre trabajo y capital, tiende a concentrarse cada vez más.

La contracción salarial que por años hemos resentido evidencia que la recuperación no será posible mientras no se deje de considerar al salario como freno inflacionario para lograr la estabilidad macroeconómica que el país requiere para mostrarse atractivo en el mercado internacional.

⁶ En opinión de la autora, uno de los aspectos en que se muestra la difícil etapa por la que atraviesa el sindicalismo nigropetense es su incapacidad de flexibilizar aún más su política salarial. Véase Cirila Quintero Ramírez (1996), "Los sindicatos en la frontera coahuilense", en *Memorias del II Simposium de estudios fronterizos*, en el 146 aniversario de la ciudad de Piedras Negras, Coahuila, compilador Salvador Corrales, El Colegio de la Frontera Norte, R. Ayuntamiento del Municipio, ITPN.

BIBLIOGRAFÍA

- Aboites Jaime (1995). “Sector informal, pobreza y flexibilidad laboral”, en: *Las nuevas políticas de ajuste en América Latina*, tomo I: Globalización del capital, reestructuración productiva y empleo; Pierre Salama, Federico Curiel, Juan Manuel Durán, José Lorenzo Santos (comp.), editado por la Universidad de Guadalajara y el Centre D’Etudes Mexicaines et Centroaméricaines (CEMCA). México.
- Boltvinik, Kalinka Julio (1987). “Ciudadanos de la pobreza y la marginación”, en: revista *El cotidiano*, núm. 19, septiembrediciembre, UAM, México, D.F.
- (1995). *Pobreza y estratificación social en México*, tomo X, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México D.F., mayo, pp. 66.
- Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava (1991). *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*, Colección Jornadas, 120, El Colegio de México. México D. F. 186 pp.
- De la Garza Toledo, Enrique (1995). “Estilos de desarrollo y nuevos patrones de relaciones laborales”, en: *Las nuevas políticas de ajuste en América Latina*, tomo I: Globalización del capital, reestructuración productiva y empleo; Pierre Salama, Federico Curiel, Juan Manuel Durán, José Lorenzo Santos (comp.), editado por la Universidad de Guadalajara y el Centre D’Etudes Mexicaines et Centroaméricaines (CEMCA), México.
- Díaz, Loría Eduardo (1991). “La recuperación de los salarios reales en México en un entorno de reducción y estabilización inflacionarias”, en: *Revista Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 4, México, D.F., abril, pp. 375-386.
- Marinakís, Andrés (1995). “Nuevas tendencias en las políticas salariales”, en: *Revista de la CEPAL*, núm. 57, Santiago de Chile, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, diciembre, pp. 195.
- Márquez Padilla, Carlos (1997). “La fijación de los salarios y el problema del empleo en los países de la OCDE. Una reflexión desde la perspectiva de México”, en: *El economista mexicano*, vol. I, núm. 2,

- México D.F., Revista de El Colegio Nacional de Economistas, enero-marzo, pp. 121-144.
- Oficina Internacional del Trabajo (1983). *Los salarios. Manual de educación obrera*, Ginebra, Suiza, Editorial Alfaomega, impreso en México, 1992.
- Ordoñez Barba, Gerardo M. (1997). "Política social y letra muerta", en: *Nexos*, México, D.F., año 20, vol. XX, núm. 229, enero, pp. 22-24.
- Ortega, Max (1995). "Congreso del Trabajo: crisis de sus funciones históricas y neocorporativismo"; en: *Las nuevas políticas de ajuste en América Latina*, tomo I: Globalización del capital, reestructuración productiva y empleo, Pierre Salama, Federico Curiel, Juan Manuel Durán, José Lorenzo Santos (comps.), editado por la Universidad de Guadalajara y el Centre D'Etudes Mexicaines et Centroaméricaines (CEMCA), Méx
- ico.
- Quintero, Cirila (1996). "Los sindicatos de la frontera coahuilense", en: Memorias del II Simposium de estudios fronterizos, Salvador Corrales (comp.). Piedras Negras, Coahuila, R. Ayuntamiento, 1995-1997, ITPN, El Colef.
- Solís de Alba, Ana Alicia (1995). "Neoliberalismo y flexibilización de las relaciones laborales en México (1982-1991); en: *Las nuevas políticas de ajuste en América Latina*, tomo I: Globalización del capital, reestructuración productiva y empleo, Pierre Salama, Federico Curiel, Juan Manuel Durán, José Lorenzo Santos (comps.), editado por la Universidad de Guadalajara y el Centre D'Etudes Mexicaines et Centroaméricaines (CEMCA), México.