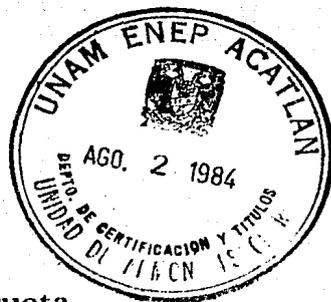




UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE MÉXICO

PRESTACIONES SOCIALES:  
UN ESTUDIO CUALITATIVO  
Y CUANTITATIVO



José Israel Núñez Birrueta  
ECONOMIA

Acatlán, Edo. de México, Julio de 1984



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## I N D I C E

	PAG.
Prólogo	I
I. La Industrialización y los Trabajadores en México	1
II. La Ley Federal del Trabajo y las Prestaciones Sociales	45
III, Las Prestaciones Sociales y la Estructura Salarial.	59
IV. Consideraciones Finales	91
Conclusiones	101
Notas	106

## P R O L O G O

Durante mucho tiempo en el ámbito de la investigación económica en México el salario no constituyó un objeto de estudio y reflexión continua. Luego del trabajo de Michel Everett publicado en 1967, no fue sino hasta mediados de la década pasada que los estudios volvieron los ojos nuevamente al fenómeno salarial. A partir de la publicación de los resultados obtenidos por Jeffrey Bortz respecto al salario mínimo, ha crecido el número de investigadores ocupados en la determinación del comportamiento y tendencias del salario en México. En esta perspectiva se orientan los esfuerzos de César Zazueta, Susana Valenzuela y Carlos Márquez, así como el evidente interés puesto por organismos como el Instituto Nacional de Estudios del Trabajo y el Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo, dependientes de la Secretaría del ramo, recientemente desaparecidos.

El creciente interés académico manifestado responde a dos hechos principales. Por una parte, que la crisis golpea cada vez más profunda y directamente a los trabajadores asalariados, tanto en un sentido cuantitativo (con la pérdida de su poder adquisitivo), como cualitativo (expresado en el descenso absoluto de sus niveles de vida), recargando en ellos la puesta en práctica de las diversas tentativas para solucionarla y convirtiendo al salario en

una variable de gran importancia para la recuperación de la economía nacional así como para el diseño de la política económica, misma que a su vez exige cada día mayor precisión en cuanto a los elementos que contribuyen a su determinación.

En segundo lugar, el que los trabajadores no hayan mantenido una actitud pasiva frente a tales sucesos y que durante los últimos diez años la movilización de sus contingentes, con distintos resultados, se haya convertido en una constante de la vida nacional, hace de la lucha proletaria un factor de innegable influencia en la necesidad de profundizar el conocimiento acerca de sus características y problemas, expresada en ese renovado interés académico.

En este marco, a partir de 1982 se ha comenzado a explorar una nueva vertiente de análisis del salario en México. Se trata de considerarlo no ya como un factor indivisible, sino como una estructura articulada de diversos elementos, cuyo riguroso examen debe contribuir a la configuración de estrategias de negociación y al diseño de políticas que se ajusten efectivamente, tanto al interés nacional como al de los trabajadores en el corto y largo plazos.

La investigación que aquí se presenta constituye un primer avance dentro del estudio de las prestaciones sociales como parte de la estructura salarial mexicana. En efecto, hasta donde se tiene conocimiento este es el primer intento por estudiar, desde un punto de vista económico, el comportamiento, papel, tendencias y perspectivas de las prestaciones sociales y su incidencia dentro de la estrategia del movimiento proletario y de la política salarial del Estado.

Por ser pionero, el estudio guarda en términos generales un carácter descriptivo, aunque no por ello se ha de pensar que las conclusiones a las que se arribó sean menos válidas.

La premisa de la que se parte considera que las prestaciones sociales se convirtieron en el factor más dinámico de la estructura salarial durante los últimos treinta años (1950-1980), es decir, a lo largo del proceso de industrialización. Consecuentemente, frente a las restricciones que se han impuesto a la negociación salarial a partir de la exteriorización de la crisis (específicamente en lo referido a los incrementos al salario directo), y frente a la línea de topes salariales que expresaba ya una concepción de la crisis y sobre todo, una declaración fáctica de quienes debían pagarla, las prestaciones estaban llamadas a ocupar el primer puesto entre el conjunto de instrumentos útiles para la defensa del nivel de vida de los trabajadores.

Aunque la investigación se llevó a cabo durante 1982, los acontecimientos posteriores han confirmado sobradamente lo que el estudio plantea. Más aún, las prestaciones no solamente se convirtieron en la principal arma defensiva del movimiento obrero, sino que tienden a convertirse en su único expediente, en la medida que la política salarial se ha venido endureciendo hasta llegar al momento actual, en que se les quiere hacer objeto de gravámenes como elemento activo de la recuperación del déficit público\*.

Este trabajo se refiere a las prestaciones sociales que constituyen parte de la remuneración salarial otorgada a los obreros industriales. Cubre el periodo que va de 1950 a 1975, aunque los contratos colectivos de trabajo analizados en una de sus partes contienen información más reciente (1981-1982).

En el primer capítulo se llevó a cabo un breve recuento de la industrialización en México, vinculado a la formación y desarro-

---

\* CFR. Los sucesos del mes de marzo de 1984, consignados en la información periodística.

llo del movimiento obrero, tratando de destacar sus características más sobresalientes. No se intenta de ninguna manera agotar el tema, sino establecer un marco de referencia útil para la ubicación del problema en estudio.

El segundo capítulo se ocupa de la discusión de algunas definiciones de las prestaciones sociales, mostrando que no existe un concepto unificado de esta categoría, lo que favorece la diversidad de interpretaciones en que se sustenta la institucionalización gubernamental, sindical y patronal, de prácticas aparentemente contradictorias que esconden la intención de mediatizar las luchas que los trabajadores emprenden por el sostenimiento de mínimos niveles de existencia, que no de bienestar.

El tercero y cuarto capítulos contienen el análisis estadístico y las elaboraciones de síntesis que argumentan las conclusiones obtenidas.

Por sus características, la estadística oficial permite la descripción más o menos completa del lugar que ocupan las prestaciones dentro de la estructura salarial. El tercer capítulo se diseñó en forma tal que mostrará su comportamiento respecto a las remuneraciones totales en la industria mexicana. Posteriormente, el estudio se desagregó a nivel de ramas de actividad, observándose que las más dinámicas son las que cuentan con el mayor volumen de prestaciones.

Con el objeto de conocer con mayor detalle su comportamiento se procedió a indagar el peso de las prestaciones en el salario de los "trabajadores industriales efectivamente remunerados", concepto elaborado para distinguirlos de quienes trabajan por su cuenta o que laboran sin remuneración en industrias familiares.

Posteriormente se intentó una primera determinación de sus tendencias probables rompiendo la homogeneidad seguida hasta entonces,

para lo cual se partió de considerar que no todas las industrias tienen un mismo nivel, por lo que es posible separarlas en grupos que destaquen su tamaño y capacidad. A partir de aquí se identificaron cuatro grupos de ramas a las que se aplicó el mismo procedimiento de análisis, confirmando que en las ramas más importantes tiende a acumularse el mayor volumen de prestaciones cuya importancia como proporción de las remuneraciones totales es también mayor.

Por último se determinó la correlación existente entre salarios y prestaciones, con lo que se estableció que estas últimas, además de ser más dinámicas, tenderían en el corto plazo a ser aún más importantes.

El cuarto capítulo contiene algunas consideraciones derivadas del estudio de diversos contratos colectivos de trabajo, mismos que evidenciaron la enorme dispersión que priva en este terreno incluso entre los propios trabajadores, enfatizando más aún la necesidad de unificar criterios y diseñar instrumentos comunes para su negociación.

Las conclusiones más importantes que aporta la investigación son las siguientes:

Ante la ausencia de un concepto unificado, explícito y amplio del carácter y contenido de la categoría prestaciones sociales en la legislación laboral, así como en las estadísticas oficiales, y frente a la dispersión que en la práctica cotidiana significa la ambigüedad de las diversas acepciones en uso, surgió la necesidad de elaborar una definición propia, misma que plantea:

"Prestaciones Sociales son las percepciones recibidas por los trabajadores en dinero, especie o servicios, que no son medidas directamente por medio del tiempo en que se emplea la fuerza de trabajo o por el producto que su uso arroja. Constituyen un costo para el

capital o para la sociedad (a través del Estado) y forman parte, en el caso del trabajo productivo, del fondo salarial -y con ello del capital variable- en la medida que se incorporan al nivel de vida de los trabajadores, determinado histórica y socialmente y se convierten en un factor indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo. Asimismo, se caracterizan por el goce o consecución colectiva de su contenido.

También se puso de manifiesto que la participación del Estado en la regulación de algunas prestaciones trae dos consecuencias de principal importancia: A) contribuye poderosamente a atenuar la dispersión del enfrentamiento entre obreros y patrones, como grupos aislados a nivel de las unidades productivas, homogenizando cada vez más tanto el enfrentamiento como sobre todo las condiciones de la remuneración de los trabajadores y, B) la irrupción del Estado en la regulación de algunas prestaciones trae consigo la existencia de transferencias de recursos, con lo que en un sentido la sociedad en su conjunto (de nuevo los mismos trabajadores) aporta para su propio sostenimiento, descargando de esta obligación a los patrones y llegando a funcionar como un subsidio.

El análisis cuantitativo demostró que las prestaciones sociales han sido el elemento de mayor dinamismo dentro del fondo salarial durante el lapso estudiado. En los veinticinco años que mediaron entre 1950 y 1975, periodo de reciente industrialización del país, su monto se incrementó veintisiete veces, lo que contrasta con el crecimiento de los salarios (5.9 veces) y de los sueldos (2.9 veces).

A su vez, el salario indirecto constituye prácticamente el único elemento que durante ese periodo mantiene una tendencia constante el crecimiento tomando en cuenta su peso relativo en el fondo salarial. Dicho incremento es producto del descenso que factores como los salarios y los sueldos registran en su participación relativa durante el mismo periodo. De esta manera, las prestaciones pasa-

ron de 8.64% del total de las remuneraciones en 1950, al 22.25% en 1975.

En consecuencia, se afirma que las prestaciones sociales son el elemento constitutivo del fondo y la estructura salarial que muestran el mayor dinamismo. A la vez, son el único factor significativo que mantiene una tendencia creciente en lo que se refiere a su importancia relativa dentro de las remuneraciones totales.

El análisis de las prestaciones a nivel de ramas de actividad industrial demostró, en primer lugar, que el promedio del monto de prestaciones por rama de actividad creció de quinquenio a quinquenio durante los cinco lustros considerados. Pasó de 1.4 millones de pesos en 1950 a 31.6 millones en 1975 (a precios constantes) creciendo 22.5 veces.

No obstante, la dispersión entre los datos puso en evidencia que existían y existen ramas industriales cuyo promedio de prestaciones era considerablemente superior al de la mayoría y que las diferencias se profundizaban a medida que el tiempo avanzaba.

Lo anterior indica la existencia de factores que crean estratos entre los trabajadores de acuerdo a la rama a que pertenecen mismos que tienden a acentuarse con el tiempo. La perspectiva de remuneraciones y condiciones más homogéneas entre los obreros de las distintas ramas, se subordina a su creciente separación en diversos estratos dependientes de la rama de actividad a la que pertenecen, aunque en el interior de cada uno tiendan a uniformizarse.

Una vez definidas las tendencias a nivel de rama de actividad se procedió al estudio de las prestaciones en una forma más concreta, mediante el análisis del promedio de prestaciones por trabajador efectivamente remunerado. En este nivel se observó que al interior de cada grupo de trabajadores la homogeneidad era mayor. Sin embargo, lo más importante resulta ser que mientras el nivel sala-

rial es más alto de grupo a grupo, la participación relativa de las prestaciones en el paquete salarial es mayor. Esto significa que los trabajadores de las ramas que otorgan mayores remuneraciones son también los que reciben el salario indirecto más alto.

El análisis puso de manifiesto que existe una elevada correlación entre el nivel salarial y las prestaciones sociales, tanto respecto al salario directo como a las remuneraciones totales. Con ello se demuestra que el crecimiento de las prestaciones sociales depende del crecimiento del nivel salarial y que su importancia relativa respecto al paquete salarial en conjunto varía positivamente en la medida que el paquete se incrementa y se pasa de ramas peor pagadas a ramas mejor remuneradas. Esto significa que una política salarial adecuada y realista no puede fincar el mantenimiento de niveles mínimos de vida única o fundamentalmente en el incremento de las prestaciones sociales.

Por último, el estudio de veinticinco contratos colectivos de trabajo señaló la existencia de una dispersión significativa entre las variables que componen las prestaciones sociales, resultando que los diversos conceptos incluidos en las prestaciones no se distribuyen de manera más o menos uniforme entre los diferentes contratos colectivos. Esto hace pensar cada vez más que la organización sindical, sus características, su existencia y la correlación de fuerzas tanto en su interior como en el enfrentamiento como el capital en conjunto, tienen una importancia fundamental en la determinación del contenido y monto de las prestaciones sociales también a nivel de unidades productivas.

El estudio de los contratos colectivos de trabajo puso de manifiesto la existencia de un entendimiento disímil entre los diversos contingentes obreros acerca de las necesidades que deben ser cubiertas mediante las prestaciones sociales. Además se agrega la falta de jerarquización, que se demuestra por la dispersión de las variables a nivel de empresa con relación a la rama a que pertene-

cen y la inexistencia de una estrategia obrera de negociación a largo plazo.

Por último, aunque es posible y evidentemente necesaria, no existe una unificación de los criterios con que se define el contenido y la importancia de las prestaciones sociales tanto en general como específicamente dentro del movimiento obrero.

En las actuales condiciones y con las expectativas que se derivan de la estrategia estatal puesta en marcha a partir de 1982, el diseño de una nueva concepción del papel del salario y su estructura, concretada en alternativas de política económica que se opongan a aquélla, se vuelven no sólo indispensables sino probablemente vitales para el movimiento obrero en su conjunto.

## C A P I T U L O I

### LA INDUSTRIALIZACION Y LOS TRABAJADORES EN MEXICO

#### (MARCO DE REFERENCIA)

Una investigación sobre el salario y su estructura en México no puede sustraerse a la evolución y papel que la clase obrera ha jugado en la historia del país como protagonista de la lucha de clases. Partir de un principio diferente equivale a caer burdamente en una concepción neoliberal de la economía y de la sociedad, considerando los como elementos estáticos o cuando más, solamente evolutivos.

El presente estudio se inicia planteando que es precisamente en el transcurso de la lucha de clases, en el que se configuraron los rasgos más característicos del proletariado mexicano.

La industrialización en México tuvo su base de sustentación en el mantenimiento anormalmente bajo de los salarios reales o lo que es lo mismo, en una elevación de los salarios reales que no correspondía al ritmo de desarrollo y crecimiento de la economía nacional. Esto es válido sobre todo para la primera y más importante etapa de la industrialización, la de su nacimiento, lo que condujo necesaria

mente a la marginación de los trabajadores respecto al consumo de los bienes que la industria nacional producía.

Por otra parte, la hipótesis anterior se refuerza por el hecho de que el curso seguido por la economía marcó las pautas de una distribución de la riqueza nacional cada vez más polarizada y desigual, lo que influyó en que las posibilidades de ampliación del consumo de los trabajadores se redujeran.

Desde una perspectiva un tanto generalizadora puede afirmarse que el conjunto de las variables fundamentales que definen a la economía mexicana de hoy, tienen una relación directa con el proceso de industrialización.

La formación del mercado interno moderno -tanto de mercancías como de mano de obra-; los rasgos distintivos de la estructura productiva, especialmente la industrial; la rápida urbanización de algunas zonas del país; la monopolización, la estructura salarial y del empleo, los patrones de consumo existentes, son factores que se han ido conformando a lo largo de esta etapa.

De hecho no existe una concepción acabada del significado, las características y consecuencias del proceso de industrialización en México. Esto obliga a realizar una somera revisión de la bibliografía existente, con el fin de mostrar los distintos puntos de vista que han sido expuestos en torno al análisis de este problema.

Algunos autores<sup>1/</sup> examinan el proceso mexicano de industrialización a partir de la política económica llevada a cabo durante el periodo correspondiente, definiendo este fenómeno como un "modelo de desarrollo" basado en una política de sustitución de importaciones, que constituye la culminación y la alternativa del "modelo de economía de enclave" prevaleciente hasta entonces<sup>2/</sup>. Se trata básicamente del enfrentamiento de dos concepciones acerca de cómo llevar a cabo

un crecimiento sostenido de la economía a largo plazo, dos proyectos que expresarían intereses y puntos de vista distintos e incluso antagónicos y excluyentes acerca de la conducción y objetivos de la economía nacional.

Con un enfoque similar, los principales teóricos de la sustitución de importaciones como vía de desarrollo, plantean que el proceso fue una respuesta a la desigualdad existente, derivada de las diferencias históricas que caracterizaban a sus economías en las relaciones económicas entabladas entre los países desarrollados (centro) y los países atrasados (periferia), desigualdad que se expresa más claramente en el deterioro de los términos de intercambio entre esos países. La coyuntura que se generó de la crisis de 1929 a la Segunda Guerra Mundial -al aflojarse los lazos de dependencia- generó la posibilidad de instituir un nuevo modelo basado en el desarrollo "hacia dentro", es decir, en la canalización de los recursos que la coyuntura permite captar para crear una industria que sustituyendo paulatinamente lo que se importaba, sentara las bases de un desarrollo sostenido e independiente<sup>3/</sup>.

Sin pretender realizar una crítica exhaustiva de estos planteamientos, deben puntualizarse algunas observaciones que pueden resultar pertinentes.

En primer lugar, tal parece que la industrialización viene a ser nada más que una estrategia, un modelo según el cual las variables económicas pierden su carácter objetivo -no dependiente de la voluntad de los individuos-, para ser reducida a una política económica que ha de sortear una serie de vicisitudes y usar un conjunto de instrumentos para alcanzar los objetivos propuestos. Sin embargo, existen planteamientos teóricos que desmienten este enfoque y reivindican la necesidad de ubicar el análisis de este fenómeno en la perspectiva del examen de las tendencias objetivas del capitalismo contemporáneo, es decir, en la situación en que el sistema se encuentre

en el momento de la industrialización y su desenvolvimiento; de los problemas que enfrenta y de cómo se solucionan finalmente, partiendo de la premisa de que forman parte y son consecuencia de las características inmanentes de la acumulación de capital -como mecanismo rector del movimiento de la economía capitalista- y de la acción de las leyes que la determinan durante su desarrollo.

Por otra parte, la escuela en cuestión centra su análisis en la necesidad de dar respuesta a problemas que se ubican en la esfera de la circulación -desequilibrio externo, balanza de pagos y términos del intercambio-, subordinando a ella la esfera propiamente productiva. Al respecto, la teoría de la dependencia plantea que son las características de la producción, formadas a través de un proceso histórico que las liga permanentemente al desarrollo de los países centrales, en donde se encuentra la explicación de sus deformaciones, las que a su vez se expresan en los fenómenos citados y los de terminan<sup>4/</sup>.

Así, a manera de ejemplo puede observarse que Marini emplea en general el término industrialización, "... para señalar el proceso a través del cual la industria, emprendiendo el cambio cualitativo global de la vieja sociedad, marcha en el sentido de convertirse en el eje de la acumulación de capital...".

Acercas de la particularidad que este fenómeno adquiere en América Latina, afirma que:

"Es tan solo cuando la crisis de la economía capitalista internacional, correspondiente al periodo que media entre la Primera y la Segunda Guerras Mundiales, obstaculiza la acumulación basada en la producción para el mercado externo, que el eje de la acumulación se desplaza hacia la industria, dando origen a la moderna economía industrial que prevalece en la región..."<sup>5/</sup>.

No obstante, la industrialización habría de estar marcada desde su nacimiento por el signo de la dependencia. Así "la industrialización latinoamericana no crea, ... como en las economías clásicas su propia demanda, sino que nace para atender a una demanda preexistente, y se estructura en función de los requerimientos de mercado procedentes de los países avanzados..."<sup>6/</sup>. Esto significa que desde su nacimiento la industrialización excluyó a los trabajadores como elemento determinante de la ampliación del mercado interno, lo que para este autor define básicamente al proceso.

Otros investigadores sostienen que el comportamiento de las grandes variables económicas -inversión, ahorro, empleo, producto, etcétera- vinculadas por la acumulación de capital como proceso permanente define sus características, lo que no excluye su conducta cíclica. A ello debe agregarse el examen de los factores políticos y sociales que lo acompañan y le imprimen rasgos propios y distintivos.

Rolando Cordera, en un reciente artículo que trata de centrarse "... en la descripción del movimiento de las principales variables macroeconómicas...", caracteriza al desarrollo mexicano "... en sentido estricto, como un desarrollo capitalista tardío que, al serlo demasiado es también inevitablemente dependiente... A dicho capitalismo tardío o dependiente se asocia un oligopolio 'precoz' que al desarrollarse a partir de una base de acumulación débil y poco diversificada, pero en un contexto internacional capitalista claramente constituido, agudiza 'desde muy temprano' las contradicciones propias de todo desarrollo capitalista, sin dejar de reproducir las asociadas al retraso histórico"<sup>7/</sup>.

En tales condiciones se establece que, a partir "... de mediados de los años treinta la economía mexicana inicia una expansión sin precedentes... esta vez el avance material reconoce un eje duradero que ... se afirma como tal y dirige y domina al resto de las activi-

dades económicas: se trata del sector industrial, y en particular, de las ramas que componen la producción manufacturera. De esta manera se consolida como dominante en la economía mexicana la forma capitalista de producción; lo mismo sucede en la estructura social"<sup>8/</sup>.

Este autor distingue tres fases del proceso de industrialización que establecen rasgos propios del proceso en su conjunto: una caracterizada por la predominancia de la pequeña y la mediana industria, la caída del salario real, un rápido crecimiento de los precios y la escasa significación del déficit externo, que recorre los años 1940 a 1954. En la segunda fase, de 1955 a 1961, aparecen el oligopolio, la "asociación" con el capital transnacional, el impulso a la producción de bienes de consumo duradero en detrimento de la de consumo masivo, el enfrentamiento entre el Estado y los trabajadores que definirá sus relaciones en el futuro. En la tercera fase, de 1961 a 1970, se consolida el capital transnacional y el oligopolio como unidad económica dominante, existen altos ritmos de crecimiento y estabilidad de precios y del tipo de cambio.

Después de 1971 la economía mexicana entraría en una profunda crisis expresada en la inestabilidad y los bajos ritmos de crecimiento, la acelerada elevación de los precios, las crecientes dificultades para sostener el tipo de cambio que finalmente cae en 1976<sup>9/</sup>

Generalmente se piensa que el rasgo más significativo de la industrialización en México consistió en el conjunto de transformaciones realizadas en el aparato productivo y en el resto de la economía. Sin embargo, debe destacarse también que a través de ese proceso de cambios, las clases y capas sociales del país adquirieron sus características más importantes y permanentes, mismas que determinan incluso hoy, las modalidades de su participación dentro de la producción y el ámbito político.

Con la crisis de 1929 y sobre todo en la Segunda Guerra Mundial, se presenta una reorientación de la economía de los países centrales primero hacia su interior -producto de las necesidades que impone la crisis y su solución- y posteriormente hacia la producción bélica. Esto significó que durante un lapso considerable el mercado mundial se viera deteriorado en su funcionamiento hasta llegar, con la guerra, a su cierre formal<sup>10/</sup>.

Esto trajo como consecuencia para los países atrasados, la necesidad y la oportunidad de satisfacer con sus propios medios el mercado interno que hasta ese momento había sido cubierto por las importaciones procedentes de los países centrales. Cabe aclarar que el mercado interno se hallaba polarizado desde entonces en dos partes: una, la más importante, que concentraba la mayor porción del ingreso y cuyas necesidades de bienes manufacturados eran satisfechas a través de la importación y otra, donde se concentraban los trabajadores y cuyas necesidades eran cubiertas por la industria doméstica, dominada por pequeñas y medianas industrias.

La necesidad de satisfacer el mercado interno creado con anterioridad indujo a reforzar la industria doméstica ya existente -principalmente ligera y en su mayor parte formada por pequeñas y medianas unidades-, mediante una política fiscal y salarial que facilitaba en gran medida su expansión y fortalecimiento; así como por una política de inversiones que más que abrir nuevas empresas, amplió la capacidad de las que ya estaban funcionando.

"Durante estos primeros años el crecimiento de la producción industrial descansó en la utilización de la planta que se había instalado previamente y que mantenía índices considerables de capacidad ociosa. Este sobrante de capacidad permitió lograr importantes incrementos en la producción sin necesidad de elevadas inversiones industriales nuevas, las cuales eran por lo demás obstaculizadas por la orientación de las economías desarrolladas a la producción bélica

ca<sup>11/</sup>.

Además de esto, "... una parte del incremento de la inversión industrial en este periodo correspondió a proyectos industriales en gran escala,\* la mayoría de ellos promovidos por NAFINSA... Estas empresas, aunque importantes, constituyeron sólo una parte pequeña de la inversión total hecha en la industria. La mayor parte de la inversión industrial fue realizada por pequeñas empresas nuevas y por industrias existentes con fines de ampliación y conservación".<sup>12/</sup>

Por otra parte, la industria en esta primera etapa se orienta básicamente a la producción de bienes de consumo no duradero, destinados en su mayor parte a la satisfacción de la demanda representada por la masa de trabajadores.

Es característico de este periodo el notable aumento de los precios y la concentración del ingreso que la inflación trajo consigo, donde se expresaban y reforzaban los mecanismos a través de los cuales se financiaría el crecimiento.<sup>13/</sup>

En el transcurso de estos años, se comienza a producir la destrucción paulatina y sistemática del sector artesanal, de los pequeños comercios y en general de aquellas capas cuya fuente de ingresos no eran ni las ganancias empresariales ni el salario.<sup>14/</sup>

El desplazamiento de estos sectores "intermedios" y principalmente del artesanado, tiene dos consecuencias fundamentales: por una parte fue creando mercados específicos donde se concentró la población situada al margen del proceso; por otro lado, liberó considerables contingentes de fuerza de trabajo, parte de la cual se fue incorpo-

---

\* N. B. Vale la pena recordar que alrededor de aquellos años empieza a construirse el complejo industrial de Ciudad Sahagún.

rando al ejército de trabajadores industriales. La porción restante se reacomodó -en instancias y en formas nuevas y diferentes- en el espacio que dejó la industria para la recreación, en niveles inferiores, de formas marginales de producción y distribución que se harían patentes con posterioridad.<sup>15/</sup>

Lo anterior es la base sobre la cual se va configurando una clase obrera de pequeñas fábricas -salvo en la infraestructura, como ferrocarriles, petróleo, electricidad, etcétera, donde la clase obrera había demostrado ya su capacidad de movilización desde la década de los años treinta-, cuya estructura sindical preponderante era gremial (artes y oficios) y no por rama industrial, lo que limitaba sus posibilidades de unificación. Esto incide en el hecho de que la baja especialización y el fácil intercambio de trabajadores de una rama a otra, hagan del empleo el eje de la lucha obrera durante un periodo muy largo.

A todos estos elementos habrían de unirse las aportaciones que los demás sectores de la economía -en primer lugar la agricultura- dieron en términos de transferencia de recursos financieros y abaratamiento de los medios de vida más importantes para los trabajadores, lo que intervino también en el abaratamiento de la fuerza de trabajo.

Durante este periodo puede apreciarse la consolidación de la fracción industrial de la burguesía mexicana, que habiendo desplazado políticamente a la fracción ligada a la producción primario-exportadora, en el terreno económico la incorpora a una estrategia de complementación de actividades, reforzada por las ventajas que ofrecía la nueva división internacional del trabajo que se constituyó al final de la guerra.

A diferencia de lo que generalmente se plantea, la importación de maquinaria resulta limitada en este periodo, dado que como ya se ha

dicho, las inversiones son relativamente reducidas y se destinan principalmente a la ampliación de la planta existente. Esto determina que en esta fase más que sustituir efectivamente importaciones, se reemplace lo ya existente por medio del empleo renovado de técnicas y equipo en uso desde etapas anteriores.<sup>16/</sup>

Al final de la guerra de Corea se presentan los síntomas de una crisis inminente, "... en 1953 el PIB apenas creció (0.3%) y la producción industrial y la construcción disminuyeron en 1.1 y 7.7% respectivamente. La combinación favorable de los años cuarenta -guerra-industrialización ligera-explotación absoluta del trabajo- parecía haber llegado a su fin. La economía se enfilaba hacia una situación crítica tanto en su dinámica, como en su relación con el mercado mundial. Se iniciaba la transición hacia un nuevo patrón de desarrollo".<sup>17/</sup>

Esta situación desembocó en la devaluación del peso a mediados de los años cincuenta, cuyos efectos recayeron principalmente en los trabajadores quienes vieron aún más deteriorado su poder adquisitivo.

Hasta ese momento, la industrialización descansó en cuatro ejes fundamentales:

- a) La situación de guerra en que los países desarrollados se encontraban inmersos;
- b) Las facilidades que ofrecía la "sustitución de importaciones" de bienes no duraderos, o ligera como la llama Cordera, sobre la base del uso de la capacidad ociosa, la reimplantación de viejas técnicas y la ampliación de la planta existente que contrasta con lo reducido de las nuevas inversiones;
- c) Las facilidades que brindó el Estado en materia fiscal;
- d) Lo más importante, el deterioro constante de los salarios reales, operado a través del proceso inflacionario que se pone en marcha desde el principio del proceso industrializador al que sirvió de base.

## CUADRO 1

## PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDADES

(millones de pesos de 1960)

AÑO	TOTAL	AGRICULTURA	INDUSTRIA	INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
1939	45 058	5 223	11 144	6 752
1940	46 693	4 672	11 706	7 193
1950	83 304	9 673	22 097	14 244
1960	150 511	14 790	43 933	28 931
1970	296 600	21 140	102 154	69 060
1975	390 300	21 931	139 936	92 488
1979	476 900	23 706	185 097	117 725

FUENTE: La Economía Mexicana en Cifras. NAFINSA, México 1978 y 1981.

## PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDADES

(% respecto al total)

AÑO	TOTAL	AGRICULTURA	INDUSTRIA	INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
1939	100%	11.34%	24.19%	14.65%
1940	100%	10.00%	25.06%	15.40%
1950	100%	11.61%	26.52%	17.09%
1960	100%	9.82%	29.18%	19.22%
1970	100%	7.12%	34.44%	23.28%
1975	100%	5.61%	35.85%	23.69%
1979	100%	4.97%	38.81%	84.69%

FUENTE: Elaborado con base en la información de La Economía Mexicana en Cifras. NAFINSA. México. 1978 y 1981.

Como consecuencia de ello se hizo posible una distribución del ingreso que concentraba los recursos en una reducida porción de la sociedad, conformando los sectores que determinarían la estructura de la demanda en el futuro inmediato.

Por otro lado se hace cada vez más patente la inexistencia de una planta industrial propia capaz de satisfacer, en el futuro, la demanda de bienes de capital.

Junto a las dos consecuencias anteriores, se configura un mercado interno que tiende a polarizarse en dos esferas: la demanda de la masa popular y de trabajadores y la de las capas de altos ingresos a quienes estaría destinada la nueva fase que se inició durante la segunda mitad de los años cincuenta y principios de la década siguiente, cuando tiene lugar el comienzo de una nueva estrategia y se registran cambios de primera importancia en la industrialización. Se abre la era del "desarrollo estabilizador" y los cambios que entonces tienen lugar cristalizan una estructura que prevalecerá durante por lo menos veinte años.

En ese lapso la economía mantuvo un ritmo similar al de la fase precedente (5.9% anual promedio) y la estabilidad se hizo patente -en particular en lo que se refiere al tipo de cambio-. Se observó una importante reorientación de la producción. La polarización del ingreso existente con anterioridad, sumada al angostamiento del mercado interno "... propició la desaparición y la absorción de un número considerable de pequeñas y medianas empresas 'tradicionales'".

.... 18/

Dos cambios fundamentales están detrás de estos hechos: por una parte se configura una situación en que los productores de bienes de consumo duradero pasan a ser los sectores de punta de la industria manufacturera y rápidamente se apoderan del mercado, desplazando a las industrias "tradicionales". Al mismo tiempo, comienza la imposición de patro

nes de consumo que más que responder a las necesidades del país, se caracterizan por satisfacer necesidades superfluas o en todo caso no populares.

Por otra parte, se impulsa el proceso de concentración económica, con lo que aparece el oligopolio como unidad económica dominante, a lo que se une la entrada masiva de capitales extranjeros.

"Esta vez..., la inversión directa se enfila preferentemente a la industria y, dentro de ésta, hacia el desarrollo de nuevas ramas y la expansión de otras hasta ese momento insuficientemente evolucionadas. Con este cambio cualitativo en la inversión extranjera se inicia la ... producción de bienes durables de consumo cuya demanda había de descansar, ... en las reducidas capas beneficiadas por la concentración del ingreso resultante del 'despegue' industrializador".<sup>19/</sup>

Las ventajas propias de las empresas transnacionales, unidas a las características de la política económica implementada -tipo de cambio fijo y estable, medidas proteccionistas y salarios bajos, considerables ventajas fiscales y crediticias para las inversiones nuevas (incluso extranjeras)-, reforzaron aún más la monopolización de la economía.<sup>20/</sup>

A la par que esto sucede, el sector público crece y se convierte en un elemento indispensable para la acumulación de capital. La absorción por el Estado de empresas privadas en quiebra y poco rentables, la generación de infraestructura de la que se hace cargo y la creación de empresas estatales y paraestatales, pone en evidencia la ineficiencia del sector privado al mostrar que, sea por el monto de las inversiones, sea porque el tiempo de rotación del capital resulta demasiado largo, los empresarios requieren del Estado para dar continuidad a la acumulación; además de que, aunque sea en una mínima proporción, contrarresta el desempleo existente.

El conjunto de fenómenos descritos se produce en el marco de la necesidad apremiante de las industrias de los países centrales, de acelerar la depreciación relativa de sus equipos con el propósito de hacer más rápida la rotación del capital. Este problema se explica por el hecho de que las economías desarrolladas enfrentan una competencia interna cada vez más acelerada y feroz.

Esta es pues una etapa de "transición" en la que comienza a implementarse la verdadera industrialización del país, que se distingue por fomentar una "... producción orientada preferentemente por la demanda de los estratos de ingresos altos y... una relativa diversificación industrial basada crecientemente en la acción -exclusiva o asociada con nacionales- del capital externo".<sup>21/</sup>

Durante los años sesenta se afianza el oligopolio y se alcanza un rápido crecimiento.

A la monopolización se asocian a partir de entonces dos fenómenos estrechamente vinculados: por una parte, las características del capital constante empleado -en particular del capital fijo- proveniente de países con una más alta composición de capital, implica el empleo de una tecnología y un tipo de organización de la producción que tiene por objeto elevar la productividad para mantener su posición monopólica. Esto se traduce en el empleo de tecnología ahorradora de fuerza de trabajo. Para nuestro país, la importación de capital -efectuada a través de las filiales de las compañías transnacionales- genera un creciente desempleo que, si bien no es absoluto, sí desplaza de un lado pequeñas y medianas empresas -donde se concentra la mayor parte de los trabajadores empleados- y por el otro, genera un rezago permanente con relación al crecimiento demográfico. El problema se complica cuando otras empresas, con el propósito de sobrevivir en el mercado, emplean un tipo de maquinaria cuyos efectos son similares.<sup>22/</sup>

A su vez, una contratendencia se verificaría por tres vías:

- 1) La creación de industrias satélites de los monopolios, encargadas de realizar labores terminales o previas a las fases principales de la producción, con lo cual se generan empleos;
- 2) El crecimiento desmesurado de los servicios (característico de este periodo), y del sector "autónomo", donde los niveles de calificación son mínimos (Cuadro 2).
- 3) El crecimiento del aparato estatal (particularmente de la burocracia).

Así, la posición monopolista de algunas empresas e industrias trae como consecuencia la obtención de ganancias extraordinarias para los sectores dominantes, lo que se expresa en una distribución del ingreso cada vez más desigual.

A lo largo de esta fase, la economía mexicana adquiere ya un perfil moderno, el crecimiento del PIB (7.6% promedio anual entre 1962 y 1970) y una muy moderada tasa inflacionaria (3.6% en el mismo lapso) lo atestiguan.

No obstante, este periodo se vio afectado por la crisis agrícola que desde mediados de la década se inició en dicho sector. Esto no significó una merma en el aprovisionamiento inmediato de bienes básicos, lo que sí habría de suceder a partir de la década siguiente.

Por otra parte, destaca el que la sindicalización en esta fase se produce fundamentalmente entre los trabajadores de las industrias de punta. Esto significa que mientras la mayor parte de los trabajadores no tienen los medios organizativos indispensables para defenderse, el salario se puede mantener en los niveles requeridos para llevar a cabo la acumulación. <sup>23/</sup>

## CUADRO 2

## POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR SECTORES 1940 - 1980

(miles de personas)

AÑO	TOTAL	PRIMARIOS	INDUSTRIAS	SERVICIOS
1940	5 858	3 831	909	1 118
1950	8 272	4 824	1 319	2 129
1960	11 274	6 097	2 144	3 033
1970	13 343	5 004	3 083	5 256
1980	19 951	6 384	5 187	8 380

FUENTE: La Economía Mexicana en Cifras. NAFINSA. México 1978 y 1981.

AÑO	TOTAL	PRIMARIOS	INDUSTRIAS	SERVICIOS
1940	100%	65.4%	15.5%	19.1%
1950	100%	58.3%	16.0%	25.7%
1960	100%	54.0%	19.0%	27.0%
1970	100%	37.5%	23.1%	39.4%
1980	100%	32.0%	25.9%	42.1%

FUENTE: La Economía Mexicana en Cifras. NAFINSA. México 1978 y 1981.

"El dinamismo relativo de la oferta de alimentos agrícolas -basado en el polo dinámico de la agricultura- y el control sindical, constituyen uno de los pilares de la estabilidad interna de los precios. Además de los bajos salarios, la industria se vió favorecida por la política proteccionista que, sobre todo en el caso de la gran empresa, se tradujo en la obtención de superganancias".<sup>24/</sup>

En el mediano plazo la concentración del ingreso que funcionaba como factor determinante de la orientación de la producción, trajo como consecuencia la saturación del mercado interno, los sectores de altos ingresos sólo constitufan una demanda para productos continuamente renovados, mientras que los otros debían seguirse produciendo.

No obstante, la propia expansión de la industria a lo largo de todo el proceso permitió el surgimiento de capas medias, fruto del desarrollo de los servicios, el comercio y la propia estructura administrativa de la industria y por la ampliación del aparato estatal.

Los ingresos de estas capas sociales crean un campo fértil para la difusión de la ideología consumista -adopción de patrones de consumo por la "imagen" social que simbolizan, más que por ser los adecuados para satisfacer necesidades reales -todo lo cual contribuyó a ensanchar el mercado y ampliar la demanda de bienes de consumo duradero.

Además, debe agregarse que la "... generalización de la ideología "consumista" sobre todo en las ciudades, afecta a los propios grupos explotados y da lugar a una brutal distorsión del gasto familiar proletario, que se expresa en la coexistencia de barracas, insalubridad y subalimentación con televisores y radios transistorizados".<sup>25/</sup>

A partir de 1971 afloran todas las contradicciones implícitas en el proceso de industrialización, con lo que se inicia una fase crítica de la economía que culminó años después.

En resumen, la industrialización en México:

- a) Adquiere la forma de sustitución de importaciones dictada por las modificaciones que está sufriendo la división internacional del trabajo;
- b) Amplía, aunque sólo en su primera etapa, la producción de lo ya existente y en una segunda fase genera una industria nueva;
- c) Expresa implícitamente tanto la consolidación de la fracción industrial de la burguesía, como su asociación con el "nuevo" capital extranjero;
- d) Refuerza, reproduce y agudiza una distribución polarizada y desigual del ingreso, lo que crea una tendencia a largo plazo hacia la polarización y segmentación del mercado interno; y,
- e) Implica la imposición de patrones de consumo característicos de los países desarrollados, lo que constituye el fundamento del consumismo que se propaga hacia toda la sociedad.

Deliberadamente se ha postergado el análisis de tres elementos estrechamente relacionados con el estudio:

1. La relación existente entre el consumo de los trabajadores y la industrialización;
2. El examen del comportamiento de los salarios reales durante el proceso de industrialización; y,
3. El análisis de la distribución del ingreso que trajo consigo dicho proceso.

Con respecto al primer problema, seguiremos las pautas establecidas por Marini, quien analizó en forma particular estos aspectos.

Este autor plantea que frente al intercambio desigual existente, lo que para los países dependientes significa una transferencia neta de valor hacia los países centrales -en razón de su más alto nivel de productividad-, los países atrasados se ven en la necesidad de in

crementar la explotación del trabajo cuyo propósito consiste, más que en contrarrestar esta tendencia, en compensar el excedente perdido en el intercambio internacional a través de los mecanismos que caracterizan la producción interna.

Esto se lleva a cabo por tres vías:

- 1) Por el incremento de la intensidad del trabajo (lo que no significa necesariamente un aumento de la capacidad productiva del obrero);
- 2) Por la prolongación de la jornada de trabajo; y
- 3) Reduciendo el consumo del obrero más allá de su límite "normal", con lo cual "... el fondo necesario de consumo obrero se convierte de hecho, dentro de ciertos límites, en un fondo de acumulación de capital".<sup>26/</sup>

Los tres mecanismos tienen el efecto de disminuir o limitar el consumo del obrero, ya que, tanto la intensificación del trabajo como la extensión de la jornada suponen forzosamente un mayor desgaste de la fuerza de trabajo y, por tanto, teóricamente debería traducirse en un mayor consumo para reponer un mayor desgaste. No obstante, el empleo de estos instrumentos con un nivel invariable o con variaciones insignificantes de los salarios, tiene como resultado una limitación o disminución del consumo, máxime cuando no existe o es en debte la organización de los trabajadores.

Lo anterior no invalida lo planteado por Marini, quien sostiene que la tercera vía se convierte directamente en una forma de incorporar esa "falta" de consumo de los trabajadores a los fondos de acumulación.

Marini expone a continuación la manera como, a una estructura productiva dependiente como la de los países latinoamericanos, corresponde una estructura de la circulación también peculiar.

La circulación de los países subordinados tradicionalmente estaba ligada al mercado externo. Esto determinó que el consumo obrero, desde aquella época, no fuera un factor presente y de peso que interfiriera en la realización del producto. Por eso se establece una diferencia histórica entre el consumo de los trabajadores de los países desarrollados y el de los obreros de los países dependientes, en cuanto a sus características y a la proporción que representa respecto al producto total.

En consecuencia, la tendencia natural del sistema será la de explotar al máximo la fuerza de trabajo del obrero, sin preocuparse por crear las condiciones para que éste la reponga\*, siempre y cuando se le pueda reemplazar mediante la incorporación de nuevos brazos al proceso productivo.<sup>27/</sup>

Esto es posible precisamente porque uno de los rasgos propios del subdesarrollo es la incapacidad estructural de incorporar al conjunto de los trabajadores al empleo productivo, cuestión que se manifiesta en la existencia de un ejército industrial de reserva cuyos niveles son permanentemente altos con relación a los de los países centrales.<sup>28/</sup>

Con ello, todo el periodo anterior a la industrialización estaría caracterizado -en lo que interesa a este estudio- por la separación del mercado en dos esferas distintas que se oponen:

"... El sacrificio del consumo individual de los trabajadores en aras de la exportación al mercado mundial deprime los niveles de de

---

\*. Esto también puede interpretarse como el desinterés por ampliar y desarrollar las industrias "tradicionales" ligadas más directamente a la función de reproducir la fuerza de trabajo.

manda interna y erige al mercado mundial en única salida para la producción".

Esto contrasta con lo que pasa en los países centrales donde la elevación de la productividad y consecuentemente el volumen de la producción, plantea la necesidad de ampliar el mercado interno a través del incremento del consumo de los trabajadores mediante la adquisición de bienes antes exclusivos de los consumidores de altos ingresos, con el objeto de dar salida a la producción, convirtiendo esos productos en bienes de consumo generalizado.

Paralelamente, el incremento de las ganancias derivadas de la exportación pone al capitalista en condiciones de desarrollar expectativas de consumo sin contrapartida en la producción interna -orientada hacia el mercado mundial- expectativas que tienen que satisfacerse a través de importaciones. La separación entre el consumo individual fundado en el salario y el consumo individual engendrado por la plusvalía no acumulada, da origen a una estratificación del mercado interno que es también una diferenciación de las esferas de circulación: mientras la esfera baja, en que participan los trabajadores -que el sistema se esfuerza por restringir- se basa en la producción interna, la esfera "alta... propia a los no trabajadores -que es la que el sistema tiende a ensanchar- entronca con la producción externa a través del comercio de exportación".<sup>29/</sup>

Estas son las condiciones existentes que enmarcan el nacimiento y desarrollo de la industrialización.

Con la crisis que se produce entre las dos guerras mundiales, el mercado mundial se contrae y sólo entonces el centro de la acumulación en los países dependientes cambia y se orienta hacia el mercado interno, desplazándose a la producción industrial. Esto significó que la esfera alta de la circulación transfirió igualmente su centro de atención a la producción interna con lo que coincide, de

manera general, con la ubicación que mantenía la esfera baja.

Así la industrialización "... nace para atender una demanda preexistente...", es decir, que no genera una demanda nueva y cualitativamente diferente, sino que sólo se adecúa para satisfacer las necesidades que antes eran cubiertas mediante la importación\*.

Por lo tanto, el consumo de los trabajadores y su expansión no es un factor determinante de la orientación y características que adopta la industrialización -excepto en una primera etapa en la que, como hemos señalado, la acumulación se basa en la ampliación de la planta existente-.

Es así como: "operando en el marco de una estructura de mercado previamente dada, cuyo nivel de precios actuaba en el sentido de impedir el acceso del consumo popular, la industria no tenía razones para aspirar a una situación distinta".<sup>30/</sup>

Coincidiendo con la hipótesis de que la industrialización tiene su base en la compresión de los salarios reales, la producción que empieza a desarrollarse desde entonces no se dirige hacia los trabajadores. Esto queda ilustrado por el desplazamiento de las industrias "tradicionales" que son sustituidas por las productoras de bienes de consumo duradero y de bienes intermedios destinados a la producción de aquéllos.

Al respecto se plantea:

"Dedicada a la producción de bienes que no entran, o entran muy escasamente en la composición del consumo popular, la producción in-

---

\* En este sentido debe interpretarse el que sólo se sustituye lo ya existente, noción que se expuso en las páginas precedentes.

dustrial latinoamericana es independiente de las condiciones de salario propias de los trabajadores..." , particularmente en lo que se relaciona con la circulación.<sup>31/</sup>

Este factor tiene dos modalidades. En primer lugar, porque el valor de las manufacturas no participa en forma esencial en la determinación del valor de la fuerza de trabajo, ya que no forman parte, prácticamente, del consumo obrero. Por otro lado, como la oferta de manufacturas crece a costa del deterioro del poder adquisitivo del salario, para el capitalista el consumo obrero no significa un factor relevante que afecte la circulación ni la realización de su capital, toda vez que la demanda se concentra en la esfera alta.

Con posterioridad al momento en que la oferta y la demanda de productos manufacturados de la esfera alta coinciden y el mercado se satura, se hace necesario ampliar el consumo generalizándolo. Esto es posible por la adaptación del proceso a dos requisitos: la ampliación del consumo de las capas medias y los esfuerzos por elevar la productividad del trabajo como condición para el abaratamiento de las mercancías.

"El segundo movimiento tendería normalmente a provocar un cambio cualitativo en la base de la acumulación... permitiendo al consumo individual del obrero modificar su composición e incluir bienes manufacturados. Si actuara solo llevaría el desplazamiento del eje de la acumulación, de la explotación del trabajador al aumento de la capacidad productiva del trabajo".<sup>32/</sup>

Esta tendencia está limitada por la creciente participación de las capas medias en el consumo total, lo que supone la obtención de mayores ingresos por estos sectores sociales y con ello un relativo apoyo para el mantenimiento de precios que dejan estas mercancías fuera del alcance de la mayor parte de los trabajadores. Además la fuente del incremento de los ingresos de esos sectores proviene del

excedente generado que no se acumula por lo que no resulta descabellado plantear que deriva por lo menos en parte de la disminución del nivel de los salarios reales.

En este mismo sentido, la tecnología juega un importante papel. Durante un largo tiempo ha sido una tecnología "obsoleta" -con respecto a la elevada depreciación relativa existente en los países de origen-, lo que contribuye a forjar en este renglón una división internacional del trabajo en la que el monopolio de la tecnología y las etapas avanzadas del proceso productivo quedan en manos de los países desarrollados.<sup>33/</sup>

En tanto esa tecnología, por su origen y características intrínsecas, es ahorradora de fuerza de trabajo, "... el progreso técnico hizo posible al capitalista intensificar al ritmo de trabajo del obrero, elevar su productividad y... sostener la tendencia a remunerarlo en proporción inferior a su valor real..."<sup>34/</sup>

Esto hizo que el abismo entre una y otra esferas se ahondara al grado de no permitir a los trabajadores la adquisición de las mercancías que producían.

Sin embargo, esta dinámica pronto habría de mostrar sus limitaciones. En efecto, la concentración tecnológica en la producción de bienes suntuarios, al deprimir al sector tradicional, frenó la tendencia al acercamiento de las dos esferas de circulación impidiendo su desarrollo.

"... Al concentrarse de manera significativa en las ramas productoras de bienes suntuarios, el desarrollo tecnológico acabaría por plantear graves problemas de realización. El recurso utilizado para solucionarlos ha sido el de hacer intervenir al Estado -a través de la ampliación del aparato burocrático, de las subvenciones a los productores y del financiamiento del consumo suntuario- así como la

inflación, con el propósito de transferir poder de compra de la esfera baja a la alta... ello implicó rebajar aún más los salarios reales, con el fin de contar con excedentes suficientes para efectuar el traspaso de ingresos. Pero en la medida en que se comprime así la capacidad de consumo de los trabajadores, se cierra cualquier posibilidad de estímulo a la inversión tecnológica en el sector de producción destinado a atender el consumo popular. No puede pues ser motivo de sorpresa el que, mientras las industrias de bienes suntuarios crecen a tasas elevadas, las industrias orientadas hacia el consumo masivo -las llamadas "industrias tradicionales"- tiendan al estancamiento e incluso a la regresión".<sup>35/</sup>

No obstante, esta tendencia a la mayor separación de ambas esferas de circulación tiene aún otras consecuencias:

"La absorción del progreso técnico en condiciones de superexplotación del trabajo acarrea la inevitable restricción del mercado interno, a lo cual se contrapone la necesidad de realizar masas siempre crecientes de valor... Esta contracción no podría resolverse mediante la ampliación de la esfera alta de consumo... más allá de los límites establecidos por la superexplotación misma. En otros términos, no pudiendo extender a los trabajadores la creación de demanda para los bienes suntuarios... la economía industrial dependiente no sólo debió contar con un inmenso ejército de reserva, sino que se obligó a restringir a los capitalistas y capas medias altas la realización de las mercancías de lujo. Ello planteará... la necesidad de expandirse hacia el exterior".<sup>36/</sup>

Sin negar lo que de posible y real tiene esta última alternativa, es permisible plantear que con la crisis de los años setenta se verifica la agudización extrema de estas contradicciones y se vuelven graves las tendencias contraccionistas del mercado, de tal suerte que la creación de órganos como FONACOT, hacen posible la expansión de la demanda y el mercado al incorporar a los trabajadores a su consumo.

Hasta aquí, lo más importante resulta ser que si bien la industrialización se fincó en la depresión de los salarios reales, nunca se fijó como meta la orientación de la producción hacia la satisfacción de las necesidades populares.

Tomando en consideración que Marini es uno de los autores que con mayor profundidad ha tratado el tema de la relación entre industrialización y consumo de los trabajadores, sus proposiciones no dejan de suscitar polémicas. Uno de los enfoques más críticos al respecto es el de Paul Singer.

En su obra "Economía Política del Trabajo", esboza una severa crítica al planteamiento de Marini. Desde su punto de vista, si se llevara a sus últimas consecuencias la tesis de la exclusión de los trabajadores del mercado interno, resultaría que la obtención de plusvalía relativa en los países atrasados no sería posible, ya que las industrias productoras de los bienes necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo estarían fuera de la órbita de la producción capitalista. Esto implicaría, por otra parte, negar que el conjunto de los empresarios capitalistas está obligado -en cualquier país donde impere ese sistema- a incrementar la productividad del trabajo en razón de la competencia. Por otra parte acepta la tesis de Marini en el sentido de que, históricamente, se tiende a rebajar los salarios "más allá de lo normal", pero plantea que esto no es consustancial al funcionamiento del sistema en su conjunto. De ahí su proposición: "Si en el capitalismo 'clásico' este impulso encuentra más obstáculos que en el 'dependiente', donde tiende efectivamente a posibilitar la sobreexplotación del trabajo, la diferencia debe ser buscada más bien en los obstáculos, o sea en el grado de resistencia que la clase obrera puede ofrecer y no en los modos específicos de acumular".<sup>37/</sup>

Todo esto nos conduce a pensar que la posibilidad de implementar una remuneración por debajo de la norma para los trabajadores, está

en razón directa al grado de organización y de resistencia que éstos oponen a la explotación. En nuestro caso, como hemos planteado más arriba, la sindicalización adquiere características muy peculiares de modo tal que las más altas tasas de organización y las formas más acabadas de resistencia se encuentran en los sectores y ramas "de punta" -básicamente en la gran industria-, donde precisamente la obtención de plusvalía relativa es el elemento típico de la acumulación.

Como opción explicativa, Singer propone: "lo que sucede es que, aun que excluida del mercado interno, la clase obrera de los países no desarrollados no deja de consumir mercancías capitalistas. La exclusión se refiere ... fundamentalmente a los nuevos productos". En los países desarrollados, la caída de la muralla china que dividía a las clases hizo que el surgimiento de nuevos productos terminara por afectar -tal vez con algún retraso- el nivel de vida obrero. Cada "nuevo producto" lanzado en estos países suscita nuevas necesidades en la clase obrera y de esta forma encarece objetivamente la capacidad de trabajo. En los países en que la clase obrera no está integrada al mercado interno, los "nuevos productos" están fuera del alcance de su poder adquisitivo y por eso afectan su modelo de vida de modo diverso, o sea "perverso": las nuevas necesidades suscitadas desplazan necesidades más antiguas y, en muchos aspectos más básicas".<sup>38/</sup>

En principio, estamos de acuerdo con este punto de vista que matiza lo planteado por Marini. Desde luego, estos elementos ponen en evidencia que el problema del consumo obrero en el capitalismo atrasado es bastante más complejo de lo que se suponía, no puede ser visto simplistamente como un fenómeno de inclusión o exclusión de los trabajadores respecto al mercado interno.

Por otra parte, este tratamiento deja entrever que siendo la clase obrera un mercado cautivo, es decir, que no tiene posibilidades de

acudir a mercados diferentes y diferenciados, se ve sujeta a los efectos de la publicidad y de otros mecanismos que contribuyen poderosamente a transformar aquellos bienes que comunmente eran considerados como "de lujo", en parte integrante de sus necesidades al grado de que ejercen un importante papel en el cambio del estándar de vida de los trabajadores, modificando sus hábitos de consumo, costumbres, tradiciones, etcétera.

Los "nuevos productos" introducidos mediante la sustitución de importaciones, tienden en cierto modo a redefinir las condiciones de la reproducción de la fuerza de trabajo. En la medida en que estos "nuevos productos" desplazan a otros más antiguos, su consumo pasa a volverse obligatorio. La preparación de alimentos, por ejemplo, "presupone" la utilización de agua corriente, cocina y refrigerador; el desarrollo de los medios de comunicación de masa "presupone" la utilización, por parte del consumidor, de receptores de radio y televisión... Estas transformaciones se dan progresivamente, en la medida en que los "nuevos productos" penetran en el consumo de las capas de salario más alto. Como el intervalo entre los ingresos de la minoría de salarios altos y los de la mayoría de bajos salarios es mucho mayor en los países no desarrollados que en los desarrollados, las distorsiones en el nivel de vida de la mayoría son tanto más profundas. Objetivamente se crea la "necesidad" de elevar el ingreso de los trabajadores de bajos salarios, puesto que el valor de su capacidad de trabajo subió. Pero las condiciones institucionales en el mercado de trabajo pueden impedir que esta necesidad sea satisfecha, lo que crea un cuadro de "miseria abastecida", simbolizada por el hogar obrero que dispone de un reluciente refrigerador, mientras que a la familia no le sobran recursos para adquirir alimentos.<sup>39/</sup>

La única observación que esto suscita, es que el impedimento para elevar los salarios puede ser paliado por un sistema de subsidios al consumo, que es posible llevar a cabo por medio de la adquisición

de créditos por los trabajadores. Por lo demás, nos parece que lo dicho hasta el momento bien puede ser ilustrado mediante el análisis del comportamiento de los salarios reales y de la distribución del ingreso y el gasto de las familias, que la industrialización trajo consigo.

Es un hecho generalmente aceptado que la inflación ha sido un acompañante de la industrialización en México. Como proceso histórico que interviene en la determinación de la mayor o menor participación de los trabajadores en el mercado interno, la inflación expresa y contribuye a definir las contradicciones y características peculiares de la acumulación de capital.

En una investigación sobre el comportamiento de los salarios reales en el Distrito Federal, Jeffrey Bortz expone las fluctuaciones que éstos han sufrido a lo largo del proceso de industrialización.<sup>40/</sup>

El análisis hecho por este autor demuestra que entre 1939 y 1975 hubo un aumento general del salario real, factor que pone en evidencia el crecimiento notable que tuvo lugar durante ese periodo. Pero este crecimiento global no constituye un proceso constante.

Entre 1939 y 1975. "... el salario real de la clase obrera industrial aumenta de 28.44 a 37.88 pesos (pesos constantes de 1939), o sea, un aumento de 33 por ciento". Estos datos muestran que el crecimiento global de la economía durante el periodo no ha sido extraño, en términos absolutos, para los trabajadores. Sin embargo, en forma lineal este incremento significa menos del uno por ciento anual de crecimiento durante los 36 años que cubre el periodo en estudio. Este panorama empeora si se toma en cuenta que el producto nacional bruto creció a un ritmo aproximado del seis por ciento en el mismo periodo. A ello hay que agregar que "... el aumento no sólo no fue lineal, sino que supone el salario real por debajo de su nivel de 1939 hasta 1968. Después de 30 años de fuerte desarrollo

industrial basado en la sustitución de importaciones, en 1968 la cl se obrera industrial apenas alcanza el nivel de salario de una gene ración anterior".<sup>41\*/</sup>

Como se menciona más arriba, el primer periodo de la industrialización fue acompañado de altas tasas inflacionarias que repercutieron de manera negativa en los ingresos de los trabajadores. Así, entre 1939 y 1946 el salario real bajó de 28.44 a 14.15 pesos, esto es, 50.24% menos. Hasta 1952 las variaciones no fueron significativas, de tal manera que podemos decir que el salario real se mantuvo cons tante. En este último año el salario llega a 15.35 pesos, "o sea, en la época en que la tasa de crecimiento es de 7.2 por ciento anual, el salario real está cayendo por aproximadamente la misma tasa".<sup>42/</sup>

Estas cifras demuestran que sobre la base de la depresión del salario real y la consecuente desvalorización de la fuerza de trabajo, se fincaron las bases del proceso sustitutivo de importaciones.

Cuando se produce el desarrollo acelerado de la industrialización (de mediados de los años cincuenta hacia 1970 aproximadamente), el salario real se eleva de manera prácticamente constante. Pero en términos relativos, en 1970 el salario real era apenas 16 por ciento más alto que el de 1940; esto sucede "... mientras que, según las cifras de Nacional Financiera, la productividad de la mano de obra en la industria de transformación aumentó 200 por ciento en los los mismos 30 años..."<sup>43/</sup>

Entre 1968 y 1974 el salario se elevó en un 39 por ciento pero a par tir de este año comienza a descender y entre 1974 y 1975 baja en un 3.5 por ciento, tendencia que seguramente se agudizó con la devalua ción de 1976.

\* Estos datos (y los siguientes), están ilustrados en los cuadros 3, 4 y 5 donde se muestra la evolución del salario nominal y real entre 1939 y 1975.

Esto último hace pensar al investigador que los salarios reales se comportan de manera cíclica "... pero cíclica sobre un eje cuya tendencia es de subir ligeramente en función de la reproducción social de la clase obrera".

Las últimas cifras de que disponemos no parecen desmentir, sino confirmar esta hipótesis. Según el Congreso del Trabajo, en los últimos cinco años los salarios reales disminuyeron en 26.3%. La inflación tuvo un incremento de 22.2% anual promedio (111% de 1977 a la fecha).

Dicha situación se ha generado en el marco de una política económica que tiende a limitar los aumentos nominales de salarios. De esta manera, el "sacrificio" del sector obrero dentro de la Alianza para la Producción se tradujo en la aceptación de los llamados "topes salariales". Así, en 1977 el límite a los incrementos salariales fue del 10%, en 1978 se fijó en 15, para el año siguiente fue de 21%, en 1980 de 26, actualmente (1982) fluctúa alrededor del 29%.

Esta tendencia se refleja en el hecho de que entre 1976 y 1978 la participación de los salarios en el producto interno bruto, pasó de 41.7% en el primer año a 38.5% en el último, mientras en los países desarrollados representaron entre el 70 y 80% del PIB.<sup>44/</sup>

Lo dicho hasta aquí indica que, independientemente de que los productos que trae consigo la sustitución de importaciones pasen a formar parte de las necesidades de los trabajadores para su reproducción como fuerza de trabajo, la evolución y el comportamiento de sus ingresos fundamentales, expresados en el salario, no les permitieron durante un largo periodo tener acceso a dichos bienes ya que la depresión del salario constituye un elemento básico de la acumulación, lo que se expresa en la disparidad del ritmo de crecimiento del salario respecto al incremento de la productividad. En palabras de Bortz:

"Estos datos indican el carácter relativamente marginal que tiene la clase obrera mexicana en el proceso del desarrollo económico en cuanto a su participación de la riqueza generada... "45/

Un primer indicador de la situación en que los trabajadores quedan ubicados durante este importante periodo es la evolución de los salarios. No obstante, es necesario esquematizar el desarrollo que durante ese lapso tuvo la distribución del ingreso -lo que reafirmará lo dicho antes- y sobre todo la distribución del gasto familiar, con lo que en alguna medida, muy directa por cierto, dejaremos establecidos algunos rasgos y tendencias del tipo de consumo que se efectúa en el país.

No se tiene conocimiento de investigaciones que hayan estudiado la distribución del ingreso y del gasto de las familias durante el proceso de industrialización en su conjunto. La mayor parte de los análisis cubre los últimos veinte años como horizonte de investigación, a ello se debe que tengamos que obviar una importante fase, aquella en la que pudiera compararse, cuantitativa y sobre todo cualitativamente, el cambio que sufren estas variables entre el periodo anterior al inicio de la industrialización y los primeros veinte años de su desarrollo (fines de los años cincuenta). El análisis de esta etapa seguramente revelaría cambios bruscos tanto en los hábitos de consumo, como en el monto y destino de los ingresos de los distintos estratos de la sociedad. Un análisis de la evaluación del contenido de las canastas básicas y de los elementos distributivos de la riqueza quedará pendiente para estudios posteriores, no sin antes poner énfasis en la importancia que adquieren para los temas que se abordan en el presente estudio.

El panorama que brinda el examen de la distribución del ingreso-gasto en México sugiere importantes líneas de estudio en lo que se refiere a los problemas intrínsecos que guarda así como también el examen de los problemas y perspectivas del mercado interno y, con ello, de la circulación y la acumulación de capital. A ello se unen

CUADRO 3  
SALARIO SEMANAL NOMINAL (3) EN EL  
DISTRITO FEDERAL

Año	Salario	% Anual de cambio	Indice Base 1939
1975	762.03	9.44	2,679.43
1974	696.30	31.76	2,448.31
1973	528.01	23.21	1,856.58
1972	428.55	11.35	1,506.86
1971	384.86	8.45	1,353.23
1970	354.87	3.49	1,247.78
1969	342.90	7.39	1,205.70
1968	319.30	5.08	1,122.71
1967	303.87	5.11	1,068.46
1966	289.09	9.48	1,016.49
1965	264.05	9.84	928.45
1964	240.40	2.06	845.29
1963	235.54	8.65	828.20
1962	216.79	8.69	762.27
1961	199.45	3.66	701.30
1960	192.40	5.40	676.51
1959	182.55	6.88	641.88
1958	170.80	13.97	600.56
1957	149.86	4.34	526.93
1956	143.62	10.62	504.99
1955	129.83	9.30	456.50
1954	118.78	21.63	417.65
1953	97.66	4.80	343.39
1952	93.19	8.55	327.67
1951	85.85	9.20	301.86
1950	78.62	10.16	276.44
1949	71.37	5.51	250.95
1948	67.64	13.00	237.83
1947	59.86	9.67	210.48
1946	54.58	15.88	191.91
1945	47.10	9.13	165.61
1944	43.16	10.27	151.76
1943	39.14	29.43	137.62
1942	30.24	2.96	106.33
1941	29.37	3.31	103.27
1940	28.43	0.04	99.96
1939	28.44	—	100.00

Fuente: Tomado de Bortz, Jeffrey. "El Salario Obrero en el D.F., 1939-1975".  
En *Investigación Económica*. Facultad de Economía, UNAM. Núm. 4  
Octubre-Diciembre de 1977; p. 156.

## CUADRO 4

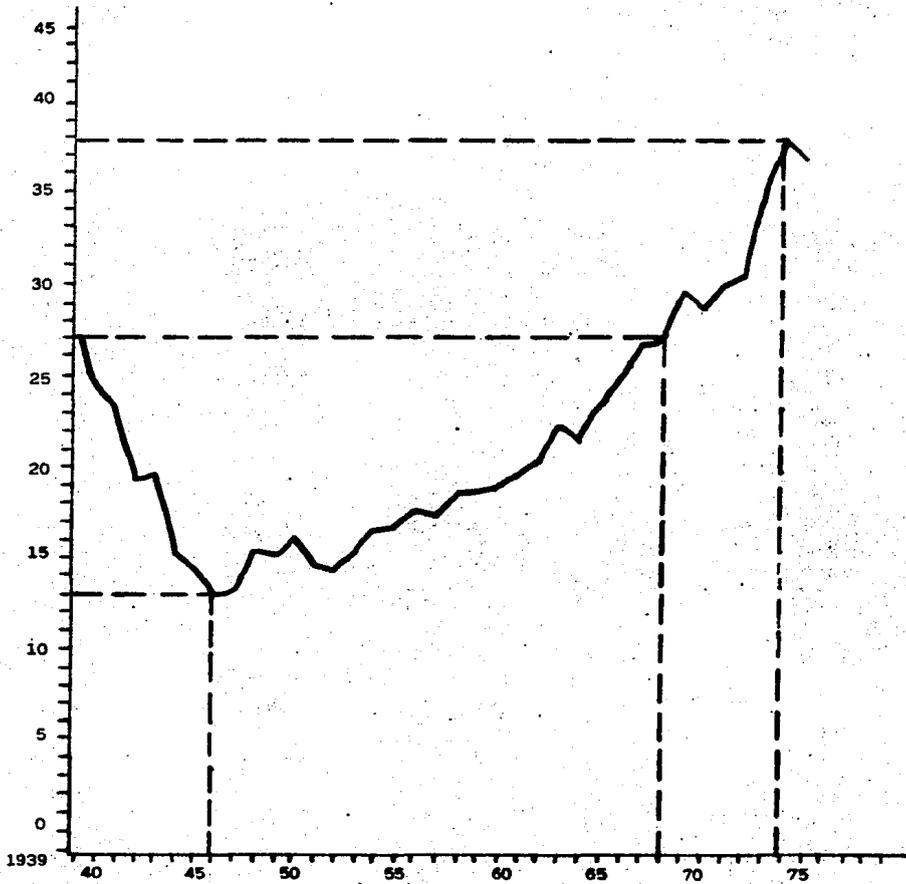
## SALARIO SEMANAL REAL EN EL DISTRITO FEDERAL (4)

Año	Salario (pesos constantes 1939)	Por ciento cambio anual	Indice - Base 1939 - 100
1975	37.88	- 3.54	133.19
1974	39.27	8.00	138.08
1973	36.36	14.30	127.85
1972	31.81	1.92	111.85
1971	31.21	4.21	109.74
1970	29.95	- 2.92	105.31
1969	30.85	9.24	108.47
1968	28.24	0.68	99.30
1967	28.05	7.30	98.63
1966	26.14	5.79	91.91
1965	24.71	7.72	86.88
1964	22.94	- 2.01	80.66
1963	23.41	8.43	82.31
1962	21.59	5.21	75.91
1961	20.52	2.65	72.15
1960	19.99	0.81	70.29
1959	19.83	0.97	69.73
1958	19.64	5.99	69.06
1957	18.53	- 0.38	65.15
1956	18.60	5.38	65.40
1955	17.65	0.17	62.06
1954	17.62	6.85	61.95
1953	16.49	7.43	57.98
1952	15.35	- 2.42	53.97
1951	15.73	- 7.96	55.31
1950	17.09	6.02	66.09
1949	16.12	- 0.49	56.68
1948	16.20	12.81	56.96
1947	14.36	1.48	50.49
1946	14.15	- 8.94	49.75
1945	15.54	- 5.19	54.64
1944	16.39	- 20.63	57.63
1943	20.65	1.13	72.61
1942	20.42	- 16.52	71.80
1941	24.46	- 4.94	86.01
1940	25.73	- 9.53	90.47
1939	28.44	—	100.00

Fuente: Bortz, Jeffrey...Op. Cit. p. 157.

CUADRO 5

SALARIO OBRERO EN EL DISTRITO FEDERAL  
PROMEDIO SEMANAL  
PESOS CONSTANTES 1939



Fuente: Borts Jeffrey... op. cit. p. 158

las aportaciones que puede proporcionar para la indagación de la forma que adquiere la reproducción de la fuerza de trabajo en México.

Se ha dicho ya que la industrialización acarreó una polarizada y desigual distribución del ingreso. Esto se refleja en el análisis de la evolución y el comportamiento de los salarios. Expresado en términos más simples, se puede decir que la distribución de la riqueza nacional ha tendido a incrementar el número de pobres mientras que quienes concentran los recursos son cada vez menos.

Los primeros datos de que se tiene conocimiento pertenecen a la investigación de Gabriel Vera.<sup>46/</sup> En ella se plantea que entre 1963 y 1975, se produjo un significativo deterioro de la participación en el ingreso por parte de las familias de menores ingresos. Así, se establece que mientras que en 1963 el 18.37 por ciento de las familias participaba con el 3.10% del ingreso, para 1968 el 14.61% de los hogares captaba apenas el 2.07%. Esta tendencia llevó en 1975 a que el 15.20% participara sólo con el 0.99% del ingreso total.

Este es el panorama que presentaban las familias de menores ingresos, para quienes puede ser adecuado el concepto de "marginal". En lo que respecta a la franja intermedia, la situación pareció mantenerse constante.

Pero en cuanto se observan las capas de mayores ingresos, podemos ver que "... en 1963 el nueve por ciento de las familias tenía el 40% del ingreso, en 1968 el 9.5 tenía el 50.6% y en 1975 el 9.5 tenía 42.62%..."<sup>47/</sup>

Nora Lustig<sup>48/</sup> analizó las estadísticas sobre distribución del ingreso con base en la "Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 1977", elaborada por la Secretaría de Programación y Presupuesto. En ella encontró que casi un 50% de las familias (las incluidas hasta el V decil), habían percibido un ingreso inferior al salario mínimo.

El proceso de concentración se vió agudizado al grado de que entre 1963 y 1977 el decil más bajo de las familias percibió alrededor del uno por ciento del ingreso total, mientras que el veintil más alto concentró aproximadamente el 25% y el decil más alto el 40% (cuadro 6).

Se nota además que existe cierta tendencia al incremento de la participación de las familias ubicadas en los deciles IV al VII en el ingreso total a partir de 1968. Debe señalarse que es en estos rangos donde se ubican propiamente los sectores asalariados, si bien confundidos con una considerable porción de lo que ha dado en llamarse "capas medias". Por otra parte, esta tendencia es congruente con lo que se ha planteado más arriba respecto a que en este periodo, los salarios reales tienden a elevarse y, por otro lado, con lo dicho acerca del crecimiento del mercado interno (no obstante que la participación de los trabajadores haya sido más lenta y paulatina en razón del propio comportamiento de los salarios y de la diferencia entre quienes perciben mayores salarios y quienes los perciben menores).

Esa tendencia al mejoramiento de la situación de las familias en la franja intermedia, es resultado del empeoramiento de la situación de los grupos de más bajos ingresos (deciles I al III) y del grupo de ingresos más altos (deciles VII al X).

Las tendencias señaladas en cuanto a la distribución del ingreso tienen necesariamente su contrapartida en la estructura y distribución del consumo nacional.

Si bien el 10% de las familias que tenían los más bajos ingresos, gastaba el 61.58 por ciento de sus ingresos en alimentos y bebidas, y sólo realizaba el 1.55 por ciento del total del consumo nacional en este rubro durante 1977. Por su parte, los grupos comprendidos en los deciles IV al VII -a los que hemos aludido-, gastaban alrededor del 50 por ciento de sus ingresos en este rubro como promedio. (Cuadros 8a y 8b).

CUADRO 6  
DISTRIBUCION FAMILIAR EN MEXICO POR DECILES:  
1963; 1968 y 1977.

Deciles 1)	1963	1968	1977
I	1.69	1.21	1.08
II	1.97	2.21	2.21
III	3.42	3.04	3.23
IV	3.42	4.23	4.42
V	5.14	5.07	5.73
VI	6.08	6.46	7.15
VII	7.85	8.28	9.11
VIII	12.38	11.39	11.98
IX	16.45	16.06	17.09
Xa	13.04	14.90	12.54
Xb	28.56	27.15	25.45

1) Número de familias en cada DECIL: 1963; 732, 964;  
1968; 827 765; 1977; 1, 100.000

Fuente: Para 1963, 1968 y 1977 Hernández Lás, Enrique y Córdova, Ch., J. "Estructura de la Distribución del Ingreso en México". Comercio Exterior, Mayo 1979, Cuadro 4, P. 507. Citado por Nora Lustig en SAM (Subproyecto Núm. 10). Políticas de Consumo y Distribución del Ingreso. Dic. de 1979.

CUADRO 7  
 DISTRIBUCION DE LAS FAMILIAS POR ESTRATOS  
 DE INGRESO CORRIENTE MONETARIO MENSUAL.  
 1977

Estratos de Ingreso	Porcentaje de Familias.	No. de Familias
0 - 700	10.45	1,161,931
700 - 1000	6.30	699,869
1001 - 1350	6.70	744,240
1351 - 1800	8.53	947,669
1801 - 2400	9.42	1,037,939
2401 - 3150	10.20	1,133,454
3151 - 4300	12.60	1,400,719
4301 - 5725	18.36	1,151,005
5726 - 7500	8.75	972,235
7501 - 10150	7.00	777,612
10151 - 13400	4.21	469,312
13401 - 18000	2.87	319,520
Más de 18000	2.61	289,638
<b>T O T A L</b>	<b>100.00</b>	<b>11,115,143</b>

Fuente: Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 1977. Primera Observación (Agosto de 1979), Coordinación General del Sistema Nacional de Información, SPP. Cuadro T-2.1, P. 59 Citado por Lustig, Nora, Ob. Cit. P. 7.

CUADRO 8a.  
COMPARACION PORCENTUAL DEL GASTO POR GRUPOS DE GASTO Y POR DECILES 1977

RUBRO	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	Xa	Xb
Alimentos y Bebidas	61.58	58.31	59.74	57.66	54.45	50.44	44.42	42.42	34.94	23.83	20.18
Prendas de Vestir y Calzado y Accesorios	8.37	0.04	8.95	9.06	9.06	8.75	9.83	10.09	10.15	10.18	9.25
Alquileres, Electricidad, Combustibles y Reparaciones	8.87	10.43	8.39	8.18	11.93	12.63	12.67	12.99	16.36	13.76	15.40
Enseres Domésticos, muebles, accesorios y mantenimiento	7.58	6.84	7.03	6.77	6.50	7.31	7.51	7.51	7.09	8.35	8.73

Fuente: ENICH. 1977. Op. Cit. Cuadro T 33, Pp. 107-108.

CUADRO 8b.

COMPOSICION PORCENTUAL DEL GASTO PROMEDIO PER-CAPITA POR GRUPOS DE GASTO Y POR

ESTRATOS DE INGRESO: 1968

Estratos de Ingreso	Alimentos, Bebidas y Tabaco	Vestido y Calzado	V i v i e n d a	Muebles, Accesorios y Enseres	Porcentaje de Familias
0 - 300	62.01	8.68	12.24	5.63	8.31
300.01 - 400	60.06	9.79	11.17	4.69	6.33
400.01 - 530	60.24	9.74	12.51	4.94	8.45
530.01 - 700	59.70	10.35	12.78	4.99	8.71
700.01 - 950	54.33	30.85	13.34	4.21	14.07
950.01 - 1250	51.81	12.27	13.54	4.66	11.35
1250.01 - 1700	48.03	11.84	14.69	5.58	11.16
1700.01 - 2200	42.76	13.46	14.64	5.13	9.04
2200.01 - 3000	40.80	12.18	16.79	5.37	7.73
3000.01 - 4000	36.88	11.69	17.71	7.48	5.37
4000.01 - 5200	32.75	12.55	18.56	7.83	3.50
5200.01 y más	22.10	11.15	18.04	7.71	5.98

Fuente: Secretaría de la Presidencia. Dirección General Coordinadora de la Programación Económica y Social "ESTADOS UNIDOS MEXICANOS: Estudio de los Ingresos y Gastos de las Familias. 1968", Documento no Publicado, citado por: Lustig, Nora, Op. Cit. P. 10.

La investigadora plantea, no obstante, que estos indicadores son gruesos debido fundamentalmente "... a que una parte del consumo está subsidiado...", lo que no deja de ilustrar la "... aguda desigualdad en el acceso a bienes básicos"<sup>49/</sup>

Esto es evidente en la medida que se observa que la mayor parte de las familias del país destinó la mitad o más de sus ingresos a la alimentación, teniendo que distribuir el resto en la satisfacción de todas sus demás necesidades.

La investigación de Nora Lustig demuestra que ya en 1968 existía una tendencia a la adquisición de bienes duraderos frente a incrementos en los ingresos de las familias.

Los resultados de la estimación de las elasticidades-gasto de las familias para ese año, mostraron que dichos resultados eran congruentes con la Ley de Engel, y que la elasticidad-gasto del consumo de alimentos decrece en la medida que aumenta el ingreso.

Pero esta tendencia a la sustitución de consumo de alimentos por el de otros bienes -o decrecimiento de la elasticidad-gasto del consumo de alimentos- se hizo particularmente presente "... a medida que aumenta el ingreso y que nos movemos del sector rural al urbano y al metropolitano".<sup>50/</sup>

Esto demuestra que las condiciones para la ampliación del mercado interno estaban dadas desde entonces. Por otro lado estos elementos, junto con los derivados del análisis de los salarios reales, configuran un cuadro similar al descrito por Singer, donde por diversos factores -en este caso porque constituye la base de la acumulación- los ingresos de los trabajadores no suben cuando la creación de nuevas necesidades para su reproducción ameritaría que se elevaran.

Además, desde el punto de vista de Lustig -que coincide teóricamente con el de Singer-, "... la redistribución del ingreso que garantiza un mejor nivel de vida... deberá ser relativamente mayor en el sector urbano que en el rural, ya que en el primero el mayor poder adquisitivo de las familias pobres lo absorben proporcionalmente más los bienes no básicos".<sup>51/</sup> Ello constituiría la mejor alternativa para acelerar el desarrollo de las ramas productoras de bienes de consumo duradero. De aquí que entre otras cosas, el subsidio al consumo de los trabajadores que se efectúa a través del crédito contribuya a esta función indispensable para la reproducción global del sistema. Estos datos concuerdan además con los criterios que rigen a los organismos encargados de llevar a cabo dichas tareas.

Lo que podría explicar este hecho -a juicio de la autora-, es que "... desde el momento que se parte del supuesto que las familias urbanas más pobres no han cubierto efectivamente sus necesidades básicas; este fenómeno bien puede explicarse mediante la intensidad con que opera el efecto demostración ... y la eficacia de la propaganda en los centros urbanos".<sup>52/</sup>

CUADRO 9  
DISTRIBUCION DEL GASTO POR RUBROS

Rubros	Deciles										Total
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	
Alimentos y Bebidas	1.55	3.27	4.75	6.16	7.80	9.48	11.40	13.78	17.02	24.73	100.00
Prendas de Vestir, Calzado y Accesorios	0.74	1.77	2.78	4.01	4.99	6.43	9.29	12.29	18.56	39.16	100.0
Aquileres, Electrici- dad, Combustibles y Reparaciones	0.85	1.62	2.89	4.15	6.43	8.54	10.18	13.51	18.52	33.30	100.0
Enseres Domésticos, Muebles Accesorios y Mantenimiento	1.01	1.90	2.70	3.75	6.67	6.67	8.63	12.18	16.38	41.77	100.0

Fuente: ENIGH. 1977, Op. Cit. Cuadro T 33, Pp. 107-108.

## CAPITULO II

### LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO Y LAS PRESTACIONES SOCIALES

Las prestaciones sociales han sido incorporadas, si bien minimamente, en las leyes que tratan de regular las relaciones de trabajo que surgen y se desarrollan en la producción. Son un derecho que los trabajadores han conquistado en el transcurso de la lucha por disfrutar de una porción mayor del producto social que ellos generan, en contraposición a la apropiación privada de que dicho producto es objeto por parte de la burguesía.

De esta manera, una investigación de las prestaciones sociales no puede dejar de lado el análisis de la concepción que expresa la legislación laboral acerca del objeto del presente estudio.

Lo primero que salta a la vista al repasar el contenido de la Ley Federal del Trabajo, es la ausencia de una definición específica de las prestaciones y su contenido. Esto origina, en consecuencia, confusiones en torno a la caracterización de diversos rubros que forman parte del concepto de salario expuesto por la propia Ley, que no permiten un análisis más detallado de la estructura salarial al impedir la ubicación de los distintos elementos del sala-

rio en una división como la que anteriormente se ha propuesto.

Por tanto, una diferenciación de la estructura salarial que comprenda el análisis del salario directo y del salario indirecto, requiere de una definición más o menos precisa de cada uno de ellos para avanzar en la determinación del comportamiento real del salario.

Por ello esta investigación se refiere, en principio, al concepto que indirectamente plantea la Ley Federal del Trabajo acerca de las prestaciones sociales.

Se debe reconocer que las prestaciones son un componente del salario, caracterizadas por el hecho de constituirse por rubros distintos al pago directo que recibe la fuerza de trabajo, es decir, que se integran principalmente por las remuneraciones que los trabajadores reciben en especie. Por lo menos esto es lo que se desprende de la propia Ley la cual en su Artículo 84 plantea: "El salario se integra con los pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquiera otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo".

De hecho esto refuerza la idea acerca de que el salario puede ser dividido por un lado en un elemento directo, pagado en efectivo y medido por el tiempo de uso de la fuerza de trabajo o la cantidad de producto que genera, y por otro, en un elemento indirecto -las prestaciones sociales-, que se tratan de definir aquí.

Sin embargo, lo planteado no contribuye en sí a la definición del concepto, particularmente en lo que se refiere al contenido de las prestaciones, es decir, a los elementos que las constituyen y a la medición de los mismos.

Antes de avanzar en este sentido, es necesario penetrar más en la caracterización general de las prestaciones.

Si la Ley Federal del Trabajo no profundiza en esto, bien puede acudirse al Derecho Laboral en busca de más elementos. Así, atendiendo a un criterio jurídico, las prestaciones sociales se incorporan dentro de lo que el Derecho Laboral denomina "Condiciones de Trabajo". Mario de la Cueva define las Condiciones de Trabajo como "... las normas que fijan los requisitos para la defensa de la salud y la vida de los trabajadores en los establecimientos y lugares de trabajo y las que determinan las prestaciones que deben percibir los hombres por su trabajo".<sup>53/</sup>

Con esta definición, a partir de la Ley, puede iniciarse posteriormente un análisis un tanto más detallado de los elementos constitutivos de las prestaciones. Sin embargo, por ahora se continuará con la caracterización general.

De acuerdo con la cita anterior, las prestaciones son elementos distintos a las medidas de seguridad e higiene que se adoptan en forma preventiva dentro de las unidades productivas, sin que por ello dejen de formar parte de las condiciones que hacen posible el trabajo. Dicha afirmación se refuerza con la clasificación de las condiciones de trabajo que propone Mario de la Cueva.

El autor plantea que las condiciones de trabajo pueden ser ordenadas en tres grandes grupos de acuerdo "a las funciones y finalidades de las normas que contienen":

"Una primera categoría ... Es de naturaleza individual, ... se forma con las normas sobre las condiciones que deben aplicarse a cada trabajador, ... tienen como finalidad suprema el aseguramiento de un ingreso que permita un nivel económico decoroso. La segunda categoría es de naturaleza colectiva, y tiene como objetivo la adop-

ción de medidas preventivas de la salud y la vida de los hombres. Y la tercera, que es también de naturaleza colectiva, comprende las prestaciones llamadas sociales que se disfrutaban en forma conjunta... "54/

De aquí se desprenden varias observaciones: en primer lugar se refuerza la división entre ingreso directo y prestaciones; segundo, las medidas preventivas de salud y seguridad se diferencian también y, tercero, las prestaciones constituyen normas y percepciones cuyo disfrute es colectivo.

Sin embargo, esta nueva definición no informa acerca de cuáles son las prestaciones sociales. Más bien contribuye a crear confusión dada su ambigüedad. Un ejemplo sería si el vestuario de trabajo es una prestación, lo mismo sucede con rubros tales como equipo de seguridad, etc.

Lo planteado por Mario de la Cueva lleva nuevamente a investigar en la Ley Federal del Trabajo, bajo el título de Condiciones de Trabajo, el contenido de las prestaciones y su medición.

Este título, el tercero, contiene las normas dirigidas al establecimiento de los límites de la jornada de trabajo, días de descanso y vacaciones, así como a la definición y fijación mínima del salario, la participación en las utilidades de las empresas y las normas protectoras y privilegios del salario. Estas últimas son las que llaman nuestra atención por el momento.

La única mención explícita que se hace de las prestaciones en este capítulo queda contenida en el Artículo 102 que a la letra dice:

"Las prestaciones en especie deberán ser apropiadas al uso personal del trabajador y de su familia y razonablemente proporcionadas al monto del salario que se pague en efectivo".

Este Artículo plantea diversos problemas que se harán patentes en el análisis cuantitativo. Por primera vez se hace mención de la medición de las prestaciones y de sus cualidades pero con una ambigüedad, quizás necesaria en términos jurídicos, pero que obstaculiza el análisis concreto.

En síntesis, resulta que las prestaciones sociales se constituyen por las percepciones en especie que reciben los trabajadores, ya sea que se disfruten en forma colectiva o individual. A su vez, son distintas de las remuneraciones directas que en efectivo percibe la fuerza de trabajo y de las medidas preventivas de salud y seguridad que se adoptan en el interior de las unidades productivas.

No obstante, esta definición aún guarda una serie de ambigüedades e imprecisiones.

En primer lugar, de la definición no se obtiene una relación de los elementos mínimos que constituyen las prestaciones y no contribuye, en esa misma medida, al establecimiento de criterios claros para su medición.

Además, debe señalarse que se trata de una definición que se ha deducido de los planteamientos de la propia Ley, lo que no desmiente la inexistencia de una determinación clara y explícita, que ha traído como consecuencia que haya distintos conceptos y, sobre todo, la inclusión de diferentes elementos como prestaciones en la determinación del pago de la fuerza de trabajo por este rubro.

Con este propósito se dejará el estudio de la Ley Federal del Trabajo, para analizar brevemente otros planteamientos que avanzan en la discusión del problema.

La Ley Federal del Impuesto sobre la Renta, incluye en su cláusula-

do una definición más o menos taxativa de los elementos que conforman las prestaciones. No obstante, dicha clasificación no elimina el problema de la necesidad de diferenciar salario directo y prestaciones, cuestión que en estos momentos reclama nuestra atención, debido a que sus propósitos se centran en la determinación de conceptos ligados estrechamente a la fijación de bases gravables en los ingresos de los trabajadores asalariados.

De esta manera, para la Ley en cuestión las prestaciones sociales serían gastos de previsión social destinados a jubilaciones, fallecimientos, invalidez, servicios médicos y hospitalarios, subsidios por incapacidad, becas educacionales para los trabajadores o sus hijos, fondos de ahorro, guarderías infantiles o actividades culturales y deportivas y otras de naturaleza análoga\*.

Una característica específica que la Ley atribuye al concepto en discusión, consiste en que las prestaciones deberán otorgarse en forma general en beneficio de todos los trabajadores, rasgo que destaca su carácter preponderantemente social.

Con la enumeración que lo anterior aporta, contamos ya con un conjunto de elementos constitutivos de la categoría que contribuirán a la clasificación de su contenido. Sin embargo, como decimos más arriba, la especificidad del concepto no es puesta al descubierto.

En los censos industriales, se encuentra una definición taxativa, donde se define a las prestaciones sociales como ".\*. el valor de las percepciones contractuales y extracontractuales, que en dinero o en especie y como adición al sueldo o al salario recibieron los obreros y empleados".<sup>55/</sup>

---

\* Véase Art. 24, Fracción XII de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Esta definición no abunda ciertamente en la enumeración de los conceptos que forman parte de las prestaciones, pero aporta elementos como que las prestaciones pueden o no ser contractuales. Con ello se rompe relativamente el estrecho marco jurídico, para penetrar en una definición económica que permita un análisis cuantitativo.

Por otra parte, se empieza a plantear que las prestaciones son efectivamente mesurables, dado el valor de las mismas. Se rompe así con el criterio ya planteado de que las prestaciones son proporcionadas en especie, para estimar que existen también bajo formas diversas o de servicios. Dicha situación complica el análisis, ya que si con los criterios originales hubiera sido posible una identificación relativamente fácil atendiendo a la forma en que se prestaban, ahora se requiere determinar en forma específica los conceptos que pertenecen a las prestaciones, cuáles al salario y cuáles son los elementos que los separan. En esto último el criterio más aceptado mantiene que las prestaciones constituyen una adición al sueldo o salario (lo que hace necesario plantear la definición que los censos manejan sobre esta categoría).

Finalmente, se plantea un problema que debe ser deslindado claramente. Las prestaciones son recibidas por igual entre obreros y empleados; lo que no permite el establecimiento de las percepciones que por este concepto reciben los trabajadores productivos y separarlos de las percepciones que reciben los trabajadores que no contribuyen directamente a la generación del producto repartible. La ausencia de diferenciación se convierte en un obstáculo para una definición propia de las prestaciones como se verá más adelante.

Se mencionó ya la necesidad de citar el concepto de salarios en los censos, con el objeto de deslindar y comprender el carácter adicional que guardan las prestaciones respecto a él. Así, en 1975 se consideró que el salario era "... el valor de los pagos efectuados en efectivo para retribuir el trabajo ordinario y extraordinario,

de los obreros, antes de deducirles el impuesto sobre la renta y las aportaciones al Seguro Social".<sup>56/</sup> Con esta definición, todo aquello que no sea retribución en efectivo al trabajo ordinario y extraordinario constituye una prestación. Sin embargo esto no aclara el problema y sostiene lo planteado: ¿qué cosas son y cuáles no son prestaciones?

Por esta razón se acudió al concepto taxativo que presentan los censos. Así en 1970, se planteaba:

"Prestaciones Sociales. Considera las percepciones tanto contractuales como extracontractuales, que en adición al sueldo o al salario recibieron del patrón los trabajadores, ya sea en dinero, en servicios o en especie. Comprenden los servicios médicos, medicinas, alimentación, habitación, seguros para el personal, ropa de trabajo, servicios escolares, becas, guarderías, ayuda a deportes y otros servicios sociales, así como los aguinaldos y las cuotas patronales al Seguro Social. El valor de los servicios y prestaciones en especie lo estimaron los establecimientos a base del costo".<sup>57/</sup>

Por primera vez, se tiene un listado de los elementos constitutivos de las prestaciones. Además, el que sean otorgadas por el patrón confirma que se inscriben en la lucha de los trabajadores para disfrutar una parte mayor del producto. Asimismo, queda establecido contractualmente por lo menos en aspectos importantes. Además, queda claro que todas tienen una expresión monetaria, aunque revistan la forma de un servicio o se proporcionen en especie, estimada como un costo para las empresas.

Las remuneraciones totales incluyen dentro de los sueldos y salarios, como aspectos distintos de las prestaciones, lo siguiente: los pagos por trabajo ordinario, horas extras y bonificaciones; pagos por despido forzoso e indemnizaciones por accidentes y otros riesgos profesionales, siempre y cuando fueran pagadas por el pa-

trón; pago de cuotas al Seguro Social y otros conceptos similares que sean deducidos por el patrón a cargo de los empleados y obreros.<sup>58/</sup>

Esto deja cada vez más claro que todas aquellas percepciones ligadas directamente al salario, medidas por el tiempo de trabajo (ordinario y extraordinario), o por la cantidad de producto generado, quedan fuera de la consideración del concepto de prestaciones sociales. También excluye el conjunto de primas y premios por producción, puntualidad, etc., así como el pago de vacaciones y días de descanso. Si bien con estas definiciones se puede obtener un listado de prestaciones, no son las únicas existentes. Por ello es necesario entonces indagar el contenido de otras concepciones.

Desde un punto de vista diferente, en el capítulo destinado a las prestaciones, que forma parte de un estudio sobre la preparación y negociación de contratos colectivos aparecido en una revista destinada a ejecutivos de alto nivel<sup>59/</sup>, se mencionan las siguientes:

- Aguinaldo;
- Ayudas económicas por nacimiento de hijos, fallecimiento de familiares y matrimonio;
- Ayuda económica al Sindicato (local y/o nacional);
- Deportes;
- Premios de asistencia;
- Seguro de vida;
- Plan de ahorro;
- Becas (a trabajadores y/o a sus hijos);
- Servicio de comedor;
- Préstamos;
- Transporte;
- Otras.

Es evidente que en este caso, como en el anterior, se excluyen factores tan importantes como la capacitación y el adiestramiento sin

que se de explicación alguna. Por otra parte, quedan fuera de este listado todas las prestaciones cuya regulación corre a cargo del Estado como es la salud, la seguridad social y la vivienda. De aquí que sea válido plantear que en esta concepción se define a las prestaciones como costos directos atribuibles al pago o remuneraciones del personal ocupado.

Otro punto de vista es el sostenido por Susana Valenzuela, quien en una reciente investigación<sup>60/</sup>, establece un conjunto de prestaciones que forman parte de la estructura interna del salario, clasificándolas en distintas clases:

- a) Las que se vinculan a la cantidad y calidad del trabajo y que constituyen lo que se denomina "salario directo"<sup>61/</sup>
1. Primas por responsabilidad.
  2. Primas por asistencia.
  3. Primas por puntualidad.
  4. Primas por antigüedad.
  5. Ahorros de materia prima, combustible, útiles.
  6. Calidad.
  7. Por trabajo insalubre.
  8. Por trabajo penoso.
  9. Horas extraordinarias.
  10. Morario nocturno y días festivos trabajados.
  11. Por prestación de servicios continuos.
  12. Asignaciones por costo de la vida.
  13. Prima vacacional.
  14. Vacaciones.
  15. Aguinaldo.
  16. Ropa de trabajo.

Por otra parte se encuentran las prestaciones sociales que a pesar de ser también parte del salario, no se derivan de la cantidad o calidad del producto, sino que dependen de la relación de trabajo.

En este caso se colocan en primer lugar los seguros sociales que cubren:

- 1) Seguridad Social
  - Seguro por invalidez
  - Enfermedad
  - Enfermedad profesional
  - Accidentes de trabajo
  - Defunción
  - Jubilación
  - Cesantía
- 2) Vivienda
- 3) Gastos de alimentación y despensas
- 4) Becas
- 5) Transporte
- 6) Fomento de deportes

Se considera que hasta este punto, puede adelantarse una definición propia del concepto de prestaciones sociales y su contenido. Sin embargo, es necesario hacer antes algunas aclaraciones.

En primer lugar, debe plantearse que toda definición que pretende identificar un fenómeno real contiene cierta arbitrariedad necesaria que se deriva de las dificultades que se encuentran para su medición y que trata de evitar el mayor número posible de obstáculos. Esto conduce inevitablemente a dejar fuera algunos conceptos que pueden parecer importantes para una definición, pero cuya medición no es practicable. A su vez, implica la inclusión de elementos que aún sin poder expresarse cuantitativamente, resultan ne

cesarios aunque sea como un señalamiento.

Una medición de las prestaciones que no haga diferencia entre trabajo productivo o improductivo puede implicar tanto una doble contabilidad como una estimación pobre de su monto. Para comprender esto último es necesario recordar la definición del salario como una remuneración directa. Se considera el salario directo como el pago en efectivo por el uso de la fuerza de trabajo que rinde una producción y se mide por el tiempo (ordinario y extraordinario) en que se la emplea o por la cantidad de producto que arroja. De esta manera pueden existir remuneraciones al trabajo improductivo, que sin medirse por el tiempo o por el producto tampoco constituyen propiamente hablando una prestación social, por lo que pueden contabilizarse doblemente.

Además, debe plantearse que la participación del Estado en la prestación de servicios atribuibles a las prestaciones sociales agrega nuevos problemas al análisis. Por un lado introduce a la discusión la transferencia de recursos de la sociedad en su conjunto hacia los obreros, lo que implica la participación directa de los trabajadores en la generación de dichos recursos. Esto le da el carácter de salario socialmente pagado a este tipo de prestaciones que anteriormente se regulaban y pagaban directamente por el capital. Por otra parte, la irrupción del Estado en la lucha de los trabajadores por la obtención de una mayor parte del producto social, contribuye a romper el enfrentamiento disperso de grupos aislados de patronos y obreros para homogeneizarlo cada vez más.

Asimismo, las prestaciones abarcan fundamentalmente dos aspectos: incluyen la porción del salario global que estrictamente podríamos llamar salario indirecto, en tanto forma parte de la reproducción de la fuerza de trabajo; además, también implica un conjunto de elementos que pertenecen a las condiciones y requisitos indispensables para hechar a andar el proceso de trabajo y

que como tales no son, estrictamente hablando, factores constitutivos de la reproducción de la fuerza laboral.

Con todo lo planteado hasta el momento puede intentarse una definición propia de las prestaciones sociales como un salario indirecto: las prestaciones sociales son las percepciones recibidas por los trabajadores en dinero, especie o servicios; no son medidas directamente por medio del tiempo en que se emplea la fuerza de trabajo o por el producto que su uso arroja; constituyen un costo para el capital o para la sociedad ( a través del Estado) formando parte, en el caso del trabajo directamente generador de valor, del fondo salarial -y con ello del capital variable- lo cual se logra en la medida que las prestaciones se incorporan al nivel de vida de los trabajadores, nivel determinado histórica y socialmente, convirtiéndolas en un factor indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo; asimismo se caracterizan generalmente por el goce o consecución colectiva de su contenido.

Definiéndolas en forma más sintética y operativa, puede decirse que las prestaciones sociales son la diferencia resultante de la separación entre el salario global y el salario directo, entendido este último como el pago en efectivo entregado a cambio del trabajo ordinario, extraordinario o a destajo que los trabajadores desempeñan.

Desde este punto de vista se considera que hay un conjunto de elementos que claramente se pueden concebir como prestaciones sociales y que son útiles para el análisis del salario indirecto como se verá más adelante.

Con el objeto de facilitar el análisis, se ha dividido dicho conjunto de elementos en dos grupos principales:

A) Los que son efectivamente un salario indirecto.

- Comedores

- Seguros de vida
- Ayudas económicas por fallecimiento de familiares y alumbramiento
- Exámenes médicos periódicos
- Guarderías
- Fomento del deporte
- Despensas
- Becas
- Servicios educativos
- Ayudas económicas para el sindicato local o nacional
- Aguinaldo
- Tiendas sindicales
- Ayuda económica por fallecimiento del trabajador
- Aportaciones patronales al Seguro Social
- Otros servicios médicos (odontológicos y oftalmológicos)
- Instalaciones deportivas y culturales
- Aportaciones patronales al INFONAVIT
- Habitaciones y ayudas de renta.

- B) Las prestaciones que constituyen condiciones de trabajo como:
- Equipo de seguridad
  - Seguros contra accidentes
  - Vestuario de trabajo
  - Transporte
  - Instalaciones para la higiene de los trabajadores y en general todas aquellas que permiten el buen desarrollo del proceso del trabajo.

Una vez alcanzado lo anterior, podemos dar lugar a la exposición de los resultados cuantitativos.

### CAPITULO III

#### LAS PRESTACIONES SOCIALES Y LA ESTRUCTURA SALARIAL

Como se ha planteado desde el principio de esta investigación, abordar el fenómeno salarial desde el punto de vista de su estructura remite desde el primer momento a un conjunto de elementos que en su interacción conforman lo que se conoce como salario. Es decir, el salario no es un concepto único, indivisible y formado por una determinada suma monetaria. En su determinación influyen no sólo factores legales (presentes en la definición del salario mínimo) o económico de carácter general, sino que se subdivide en diversos elementos (salario directo, indirecto y diferido) cuya precisión requiere el concurso y definición de multitud de factores, entre los que destacan el oficio que se desempeña, la productividad, el tamaño de las empresas, la rama de actividad a que pertenecen y la organización sindical y sus características.

En este marco es donde debe ubicarse a las prestaciones sociales como parte constitutiva del fondo y de la estructura salarial. Es conveniente comenzar por inquirir acerca del peso que el salario in directo tiene en el fondo salarial, con el propósito de descubrir las tendencias generales que ha seguido a lo largo del tiempo así

como su importancia y relación con otros elementos de la estructura salarial, particularmente con el salario directo.

En este sentido, los censos industriales de 1950 a 1975 ofrecen la información necesaria. En ellos se plantea el valor monetario tanto de las remuneraciones totales como de sus componentes (salarios, sueldos, prestaciones sociales y utilidades repartidas), divididas por clases de actividad industrial.

La definición de prestaciones que en ellos se maneja es la siguiente:

"Prestaciones Sociales. Considera las prestaciones tanto contractuales como extracontractuales, que en adición al sueldo o al salario recibieron del patrón los trabajadores, ya sea en dinero, en servicios o en especie. Comprenden los servicios médicos, medicinas, alimentación, habitación, seguros para el personal, ropa de trabajo, servicios escolares, becas, guarderías, ayuda a deportes y otros servicios sociales, así como los aguinaldos y las cuotas patronales del Seguro Social. El valor de los servicios y prestaciones en especie lo estimaron los establecimientos a base del costo <sup>62/</sup>

Si se observa detenidamente, esta definición presenta una dificultad pues incluye bajo el mismo rubro tanto a trabajadores administrativos y de confianza como a los obreros involucrados directamente en la producción.

Los censos no presentan el valor de las prestaciones que corresponden a cada una de estas categorías. Esto no invalida la necesidad de ubicar dicho valor en esta definición, pero dificulta estimar cada concepto de manera cuantitativa, en la medida que no puede determinarse objetivamente un factor que conduzca a la separación entre empleados y obreros, ya que incorpora ciertas categorías de

trabajadores evidentemente improductivos. No obstante, se puede suponer que lo mismo sucede en todas las ramas de la producción por lo que, en última instancia, el incremento adicional se equipara en la medición de los totales.

Con base en los datos proporcionados por los censos industriales se elaboró el cuadro 11, donde se presenta en montos totales la evolución del fondo salarial entre 1950 y 1975.

Se observa que durante esos 25 años, que coinciden con la industrialización reciente del país, las remuneraciones totales al personal ocupado han pasado de \$3 000 millones en 1950 a \$37 000 millones en 1975 a precios constantes de 1950. Es decir, han aumentado alrededor de 11 veces, pues reflejan el proceso inflacionario que se incrementó durante esos años. Sin embargo, este aumento se produce de manera desigual en lo que se refiere a las partes que integran las remuneraciones.

Los salarios pasaron de 3 mil millones de pesos en 1950 a 17 700 millones en 1975. Es decir registraron un aumento de 5.9 veces en 25 años. Los sueldos se elevaron de 3 400 millones en 1955 a 9 800 millones en 1975, un incremento de 2.9 veces. Mientras tan to, las prestaciones sociales subieron de 300 millones a 8 100 mi llones, es decir, que se acrecentaron 27 veces durante el mismo periodo.

Como se ve, las prestaciones sociales han sido el factor con mayor dinamismo dentro del fondo salarial durante todo el periodo de industrialización acelerada de la economía mexicana.

Es importante destacar que a diferencia del salario y los sueldos, las prestaciones constituyen prácticamente el único elemento que muestra una constante tendencia al crecimiento, durante los distin tos periodos, en lo que se refiere a su peso dentro del fondo sala

CUADRO 11

REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO. TOTAL NACIONAL. 1950-1975.

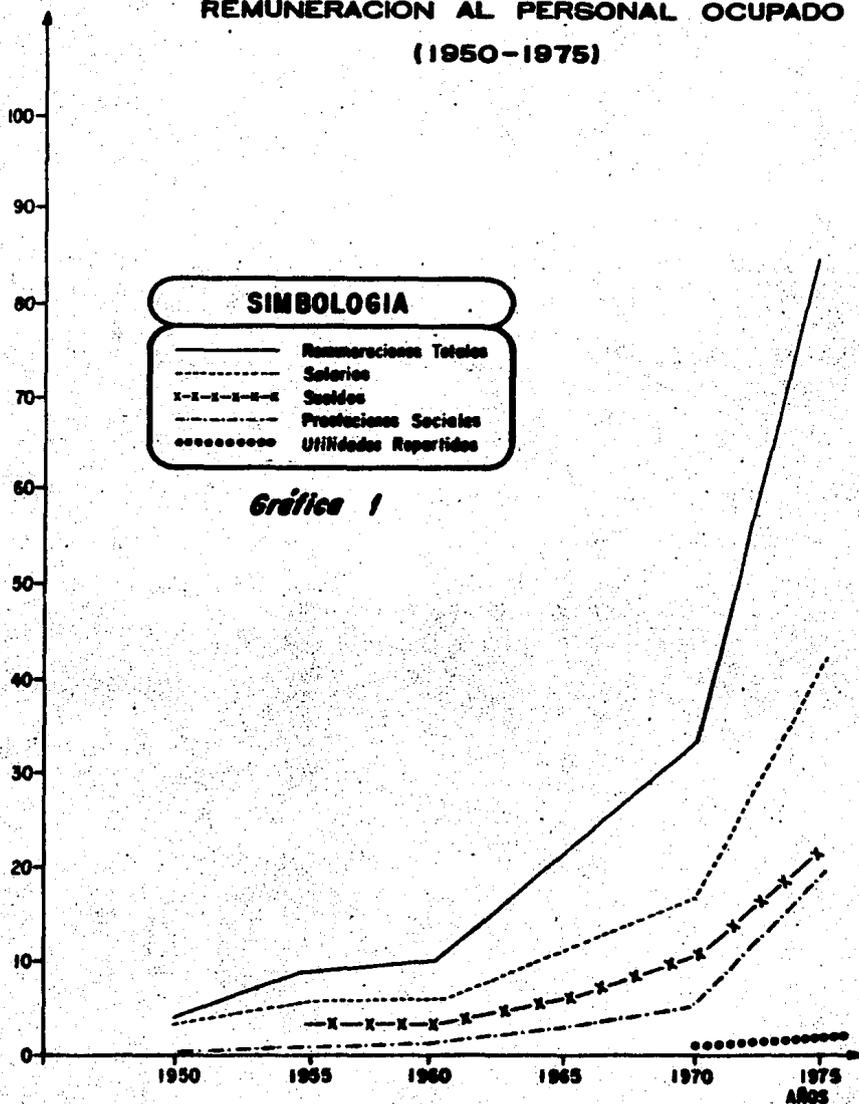
(Miles de Pesos)

	REMUNERACION TOTALES	a) SALARIOS	b) SUELDOS	c) PRESTACIONES SOCIALES	d) UTILIDADES REPARTIDAS
1950*	3,472 052	3 171 074	- - - -	300 078	- - - -
‡	100.00	91.36	- - - -	0.64	- - - -
1955	8 349 122	4 709 171	3 116 919	523 114	- - - -
‡	100.00	56.40	37.33	6.27	- - - -
1960	8 201 374	4 345 098	2 767 060	1 089 816	- - - -
‡	100.00	52.98	33.74	13.29	- - - -
1965	13 630 512	6 877 216	4 469 245	2 280 137	- - - -
‡	100.00	50.46	32.78	16.75	- - - -
1970	19 201 403	9 686 135	6 211 900	2 870 851	432 518
‡	100.00	50.45	32.35	14.95	2.25
1975	36 803 245	17 766 998	9 879 677	8 187 835	968 734
‡	100.00	48.27	26.85	22.25	2.63

\* 1950: Los conceptos de sueldos y salarios fueron presentados en una sola cifra, mismas que se reportó en el renglón correspondiente a salario.

FUENTE: Cálculos del autor con base en la información del Manual de Estadísticas Básicas. Tomo I. Sector Industrial. S.P.P., 1981.

## REMUNERACION AL PERSONAL OCUPADO (1950-1975)



rial, esto sin tomar en cuenta las utilidades repartidas que por el corto lapso en que son consideradas -1970 a 1975-, no muestran una tendencia consistente.

Se observa que tanto los salarios como los sueldos mantienen tendencias descendentes respecto a su participación en las remuneraciones totales, lo que refuerza las observaciones ya planteadas.

Así, la gráfica 2 señala que mientras en 1950 los salarios y los sueldos\* representaban el 91.36% del total de las remuneraciones, para 1975 expresan solamente el 75.12%, o sea un decremento de 16.24% durante todo el periodo.

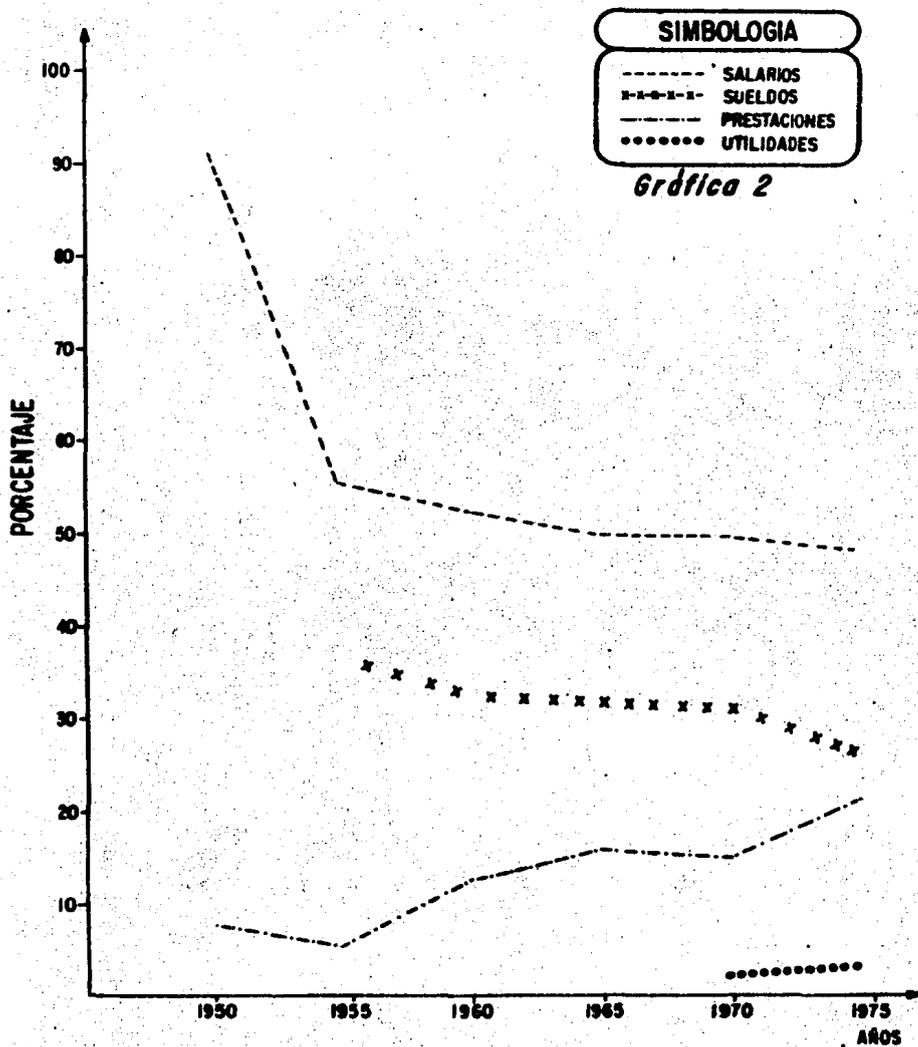
Esta tendencia al crecimiento de la participación de las prestaciones en las remuneraciones totales, puede observarse si se separan ambos factores y se compara su ritmo de crecimiento porcentual por periodos quinquenales. Durante 1955, los salarios representaban el 56.4% del total de remuneraciones. En 1960, eran el 52.98% (-6.06% respecto al quinquenio anterior). Para 1965, constituían el 50.46% (-4.78% respecto al quinquenio anterior). Cinco años más tarde, en 1970, sólo el 50.45% (-0.0290%). Por último, tenemos que para 1975, habían bajado al 48.27% (-4.28%).

En cuanto a los sueldos se nota una tendencia similar, aunque menos pronunciada. Si durante 1955 significaron el 37.33%, para 1960 habían descendido a 33.74% (-9.61% respecto al quinquenio anterior). En 1965 representaron el 32.78% (-1.73%). Posteriormente en 1970 fueron el 32.35% (-1.43%). Mientras que en el último quinquenio analizado constituyeron el 26.85% (-17.03%).

---

\* Ver nota del cuadro 11.

## DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA REMUNERACIONES AL PERSONAL OCUPADO



Los salarios apuntan una tendencia descendente más o menos paulatina, con excepción del quinquenio 1965-1970 en que el decremento fue poco significativo. Pero en el caso de los sueldos, como se puede observar, esta proposición es mucho más acentuada. Dicha situación permite afirmar que el descenso de la participación relativa de salarios y sueldos dentro de las remuneraciones totales ha sido capitalizado precisamente por las prestaciones sociales.

El salario indirecto varió en forma distinta. A comienzos de la década de 1950 las prestaciones representaban el 8.64% del total, en tanto que en 1955 habían descendido al 6.27% (-27.43% respecto al quinquenio anterior). Para 1960 habían pasado a ser el 13.29% (111.96%). Cinco años más tarde expresaban el 16.75% (+25.88%). En 1970 representaron el 14.95% (-10.64%). Finalmente, en el último periodo estudiado las prestaciones significaron el 22.25% del total de remuneraciones (+48.83% respecto a 1970).

En general los altibajos en esta tendencia mueven a pensar que mientras la fuerza de trabajo se encontraba en la etapa de incorporación al aparato industrial y las organizaciones sindicales se estaban formando o consolidando, la determinación del salario fue ocupando un lugar preponderante en cuanto a las remuneraciones al trabajo; lo que en cierta medida puede explicar el descenso registrado al comenzar el periodo.

Respecto al quinquenio 1965-70, la disminución observada en el ritmo de crecimiento de las prestaciones coincide con el ascenso de los salarios reales, lo que hace pensar que la estabilidad de los salarios reales alrededor de estos años (citada en algunos textos),<sup>63/</sup> explica el fenómeno observado. Además, a partir de 1970 se empiezan a registrar por separado las utilidades repartidas.

No obstante, la tendencia esencial mostrada es creciente por lo que se puede afirmar que las prestaciones sociales son el elemento cons

titutivo del fondo y la estructura salarial que muestran el mayor dinamismo (que no incidencia) A la vez, son el único factor significativo que mantiene una propensión creciente, en lo que se refiere a su importancia relativa dentro de las remuneraciones totales, sin proponer con ello que se trata de una ley histórica, sino de un fenómeno propio del periodo analizado.

Igualmente puede adelantarse que existe una fuerte relación entre los salarios y las prestaciones, de manera que el crecimiento de unas va acompañado por el decrecimiento relativo de los otros.

El análisis del fondo salarial, desde el punto de vista de las remuneraciones al personal ocupado, indica las orientaciones más generales que siguen sus componentes. Sin embargo, éstas no son las únicas líneas que pueden ser analizadas. Hasta el momento solamente se ha estudiado lo que se refiere al comportamiento de las prestaciones como componente, a nivel nacional y total, de la estructura salarial.

No obstante, una investigación que intenta explicar la manera como se integra esta estructura debe avanzar tanto como sea posible en su descomposición. Por este motivo, ahora debe pasarse al análisis del comportamiento de la variable prestaciones sociales como expresión de las remuneraciones en las diversas ramas de actividad, lo que nos indicará en un nivel más concreto su comportamiento.

En el cuadro 12 se presentan las medidas de tendencia central (media estadística) y de dispersión (desviación estandar y coeficiente de variación), del número de ramas de actividad censadas en cada quinquenio.

**CUADRO 12**  
**PRESTACIONES SOCIALES\***  
**(MEDIDAS DE TENDENCIA CENTRAL Y DE DISPERSION)**

	1950	1955	1960	1965	1970	1975
<b>N</b>	205	200	218	214	242	259
<b><math>\bar{X}</math></b>	1 468.98	2 615.61	4 999.15	10 654.85	11 863.02	31 613.26
<b>S</b>	6 786.55	6 743.00	17 523.72	31 347.91	26 340.09	74 480.86
<b>V</b>	4.62	2.58	3.51	2.94	2.22	2.36

**N** = Número de ramas

**$\bar{X}$**  = Promedio estadístico de las prestaciones sociales otorgadas (miles de Pesos)

**S** = Desviación standard

**V** = Coeficiente de variación

\* Promedio por rama de actividad (miles de pesos de 1950).

**FUENTE:** Cálculos del autor con base en la información del Manual de Estadísticas Básicas. Tomo I, Sector Industrial. S.P.P., 1981.

En la gráfica 3 se observa la orientación que muestran tanto el promedio de prestaciones que se distribuyen en cada rama (en miles de pesos) y la desviación que presentan los datos respecto al promedio.

Es importante anotar que en los distintos censos varía el número de ramas consideradas para la industria de transformación. El hecho se debe a que se han agrupado actividades semejantes bajo un mismo rubro y a que en la medida que se desarrollan, otras pasan a ser consideradas como nuevas ramas, además de que algunas actividades desaparecen a causa de su atraso.

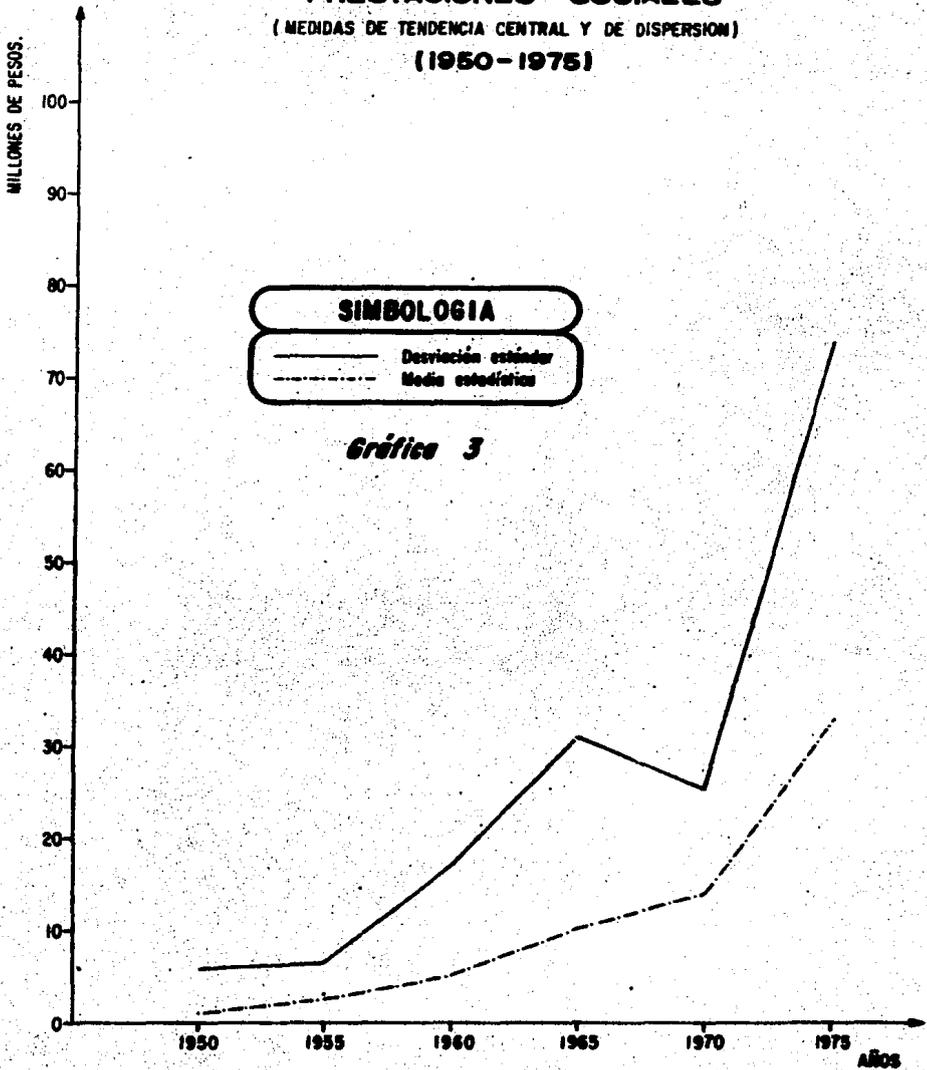
En otro orden, es fácil notar que el promedio de prestaciones que se otorga en cada rama ha crecido constantemente durante los 25 años considerados. El valor de las prestaciones sociales por rama en promedio pasó de 1.4 millones de pesos en 1950 a 31.6 millones en 1975 (medido a pesos de 1950), esto significa que durante este lapso el salario indirecto creció 22.5 veces.

Este crecimiento muestra entre otras cosas la continua diversificación de la estructura salarial y la consolidación de la acumulación de capital sobre las bases establecidas por la estrategia de industrialización seguida, puesto que permitió incrementos en el costo de la fuerza de trabajo y el aumento del número de obreros ocupados, así como de la productividad de los existentes.

Empero, la observación aislada de los promedios no dice mucho acerca de las diferencias que pueden existir entre unas ramas y otras.

Aquí es donde las medidas de dispersión juegan un papel importante.

**PRESTACIONES SOCIALES**  
(MEDIDAS DE TENDENCIA CENTRAL Y DE DISPERSION)  
(1950-1975)



Al estudiar la desviación estandar se encontró que sus montos son demasiado grandes y que crecen más que proporcionalmente de quinquenio en quinquenio. Esto indica que existen ramas cuyo promedio de prestaciones es muy grande con respecto a la mayor parte de ellas y que las diferencias tienden a profundizarse con el tiempo.

Esto significa que existen ramas donde los trabajadores disfrutan de una mayor cantidad de prestaciones o de prestaciones por un valor muy grande con respecto al promedio de los obreros industriales, diferenciándolos por la rama a que pertenezcan.

En segundo lugar, el que las desigualdades crezcan con el tiempo pone en evidencia que la diferenciación entre los trabajadores en relación al salario indirecto que reciben por rama a que pertenecen, en vez de tender a crear unas remuneraciones más homogéneas establece una creciente brecha por estratos dependientes de la rama. Además, puede indicar que el número de ramas que se separen del promedio aumenta con el tiempo o que el valor de las prestaciones de que disfrutan los trabajadores de estas ramas "privilegiadas" crece más y a mayor velocidad que el promedio.

En alguna medida lo planteado aquí no resulta extraño si se considera que durante el transcurso de la industrialización del país, la monopolización de la economía y en particular de la industria ha sido un proceso que avanza aceleradamente.<sup>64/</sup>

Esta monopolización se manifiesta también en el crecimiento de la productividad, lo que permite incrementar el fondo salarial sin mayores dificultades para la acumulación o las ganancias.

Pero el curso más preciso que han seguido estas tendencias se pone de manifiesto a través del análisis del coeficiente de variación. En efecto, sus cambios demuestran que las tendencias citadas no han seguido un curso lineal sino que más bien son fruto de un conjunto de altibajos que se ligan a las vicisitudes de la econo-

mía mexicana en los diversos periodos que comprende el estudio.

Así, entre 1950 y 1955 se observa un descenso sustancial en la diversificación de los trabajadores de unas ramas y otras (de 4.62 a 2.58), posiblemente ligado a la incorporación de nuevos contingentes de trabajadores que la naciente industria exigía y que no poseían mayor experiencia que los obreros de las ramas preexistentes. A ello seguramente se unen factores de política económica como la devaluación de 1952, que probablemente ejerció influencia en la homogenización de las condiciones de retribución de los diversos estratos de trabajadores.

El índice de variación vuelve a elevar en 1960 para luego descender paulatinamente hasta llegar en 1970 a su nivel más bajo. Durante el mencionado lapso la acumulación se desarrolla sin mayores contratiempos, haciendo destacar cada vez más a los sectores correspondientes a la gran industria.

Es a partir de 1970 que la diferenciación tiende a ahondarse nuevamente a la luz de las condiciones críticas por las que atraviesa la acumulación en escala internacional y nacional. A ello se agrega la efervescencia del movimiento obrero durante esta etapa, que conduce a la realización de movilizaciones reivindicativas que desembocan en una mayor cantidad de huelgas que las registradas en todo el periodo anterior, encabezadas por diversos sectores de la gran industria.

De alguna manera, estos elementos están presentes en la dirección que sigue la estratificación y diferenciación de los trabajadores en cuanto al salario indirecto. Asimismo, muestra de paso que se trata de tendencias que poseen una trayectoria histórica influida por el curso de la acumulación de capital.

Con el propósito de avanzar en el análisis, una vez establecidas

las tendencias a nivel de rama, debe observarse que sucede a nivel de grupos de trabajadores. El cuadro 13 presenta los promedios de prestaciones por trabajador efectivamente remunerado y las medidas de dispersión correspondientes.

Al igual que en los casos anteriores, el promedio por trabajador muestra una tendencia siempre creciente (ver gráfica 4). No obstante, las cifras que hasta ahora se habían manejado se reducen sensiblemente al dividir el monto de las prestaciones entre los trabajadores de cada rama. Es necesario anotar que incluso en este caso las diferencias entre los trabajadores de algunas ramas que cuentan con remuneraciones más altas que el promedio, continúan presentes.

En términos de valores absolutos, es fácil darse cuenta que el monto de las prestaciones por trabajador no constituye una cantidad considerable. Sin embargo, confirma las tendencias antes señaladas acerca de su dinamismo.

A diferencia del estudio del comportamiento de las prestaciones con relación a las ramas de actividad, aquí el análisis muestra qué es lo que acontece al interior de las ramas, esto es, en la distribución efectiva del valor de las prestaciones entre los diversos grupos de trabajadores.

Se observa entonces que entre 1955 y 1975 el valor promedio del salario indirecto crece 13.7 veces. Los periodos más destacados son el de 1955 a 1960 y el de 1970 a 1975. En el primer lapso el valor promedio se incrementa en un 289%. Pone de manifiesto que en un corto periodo de tiempo las prestaciones adquieren una importancia relevante, precisamente en el momento que los salarios reales comienzan a repuntar en su tendencia histórica.<sup>65/</sup>

**CUADRO 13**  
**PROMEDIO DE PRESTACIONES SOCIALES POR TRABAJADOR EFECTIVAMENTE**  
**REMUNERADO \***

	1955	1960	1965	1970	1975
N	202	218	214	242	259
$\bar{X}^{**}$	293.54	850.32	1 438.75	1 584.85	4 009.44
S**	485.83	907.22	1 505.94	1 400.41	3 031.54
V	1.66	1.07	1.05	0.88	0.76

N = Número de Ramas de Actividad

$\bar{X}$  = Media Estadística

S = Desviación Standard

V = Coeficiente de variación

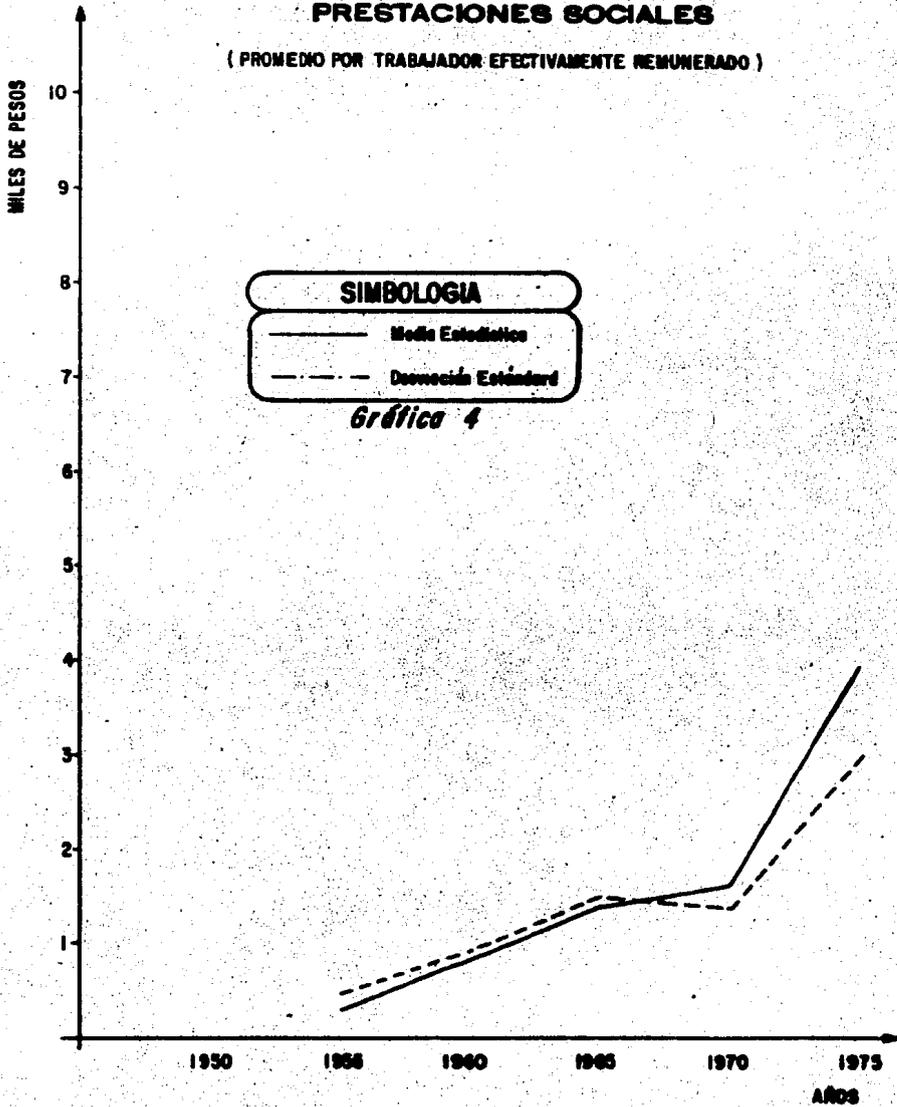
\*\* Medidas de tendencia central y dispersión.

\*\* Pesos de 1950.

FUENTE: Cálculos del autor con base en la información del Manual de Estadísticas Básicas. Tomo I, Sector Industrial, S. P. P., 1981.

**PRESTACIONES SOCIALES**

( PROMEDIO POR TRABAJADOR EFECTIVAMENTE REMUNERADO )



Este acoplamiento entre salarios reales e incremento del promedio de prestaciones a nuestro parecer se manifiesta en la tendencia ascendente de la curva que trazan los promedios durante el periodo estudiado en tanto que las prestaciones, especialmente aquellas que se otorgan en especie o servicio, no varían negativamente como tales sino sólo en cuanto a su expresión monetaria, ya que no suelen ser renunciables sino que por el contrario aumentan en número conforme avanzan tanto la consolidación de las organizaciones obreras como el proceso mismo de la acumulación.

Por su parte, el incremento registrado en la etapa comprendida entre 1970 y 1975 (un crecimiento de 253%) parece conformar lo planteado anteriormente sobre los resultados que arrojó la explosividad obrera de aquellos años en el incremento de las remuneraciones al trabajo. Lo más importante en 1975 son las remuneraciones totales promedio para el total de las ramas en la industria de transformación. Para 1975, las prestaciones sociales constituyen alrededor de la quinta parte (19.9%) de las remuneraciones totales que los trabajadores recibían, señalando la gran importancia que el salario indirecto tenía por aquel entonces y que pronosticaba una tendencia persistente al ascenso.

Por su parte, el análisis de la dispersión de los datos muestra una orientación mucho más interesante.

Tanto la desviación estandar como el coeficiente de variación siguen una paulatina tendencia descendente. Esto significa que las condiciones de los diversos grupos de trabajadores en relación al monto promedio de su salario indirecto tienden a igualarse con el tiempo, con lo que la rama de actividad (y junto con ello el tamaño de las empresas así como el conjunto de elementos microeconómicos que la acompañan, sumado al factor productividad), como elemento central que explica la formación de estratos de trabajadores queda plenamente confirmado. Entre 1955 y 1965 se sigue poniendo

de manifiesto la existencia de grupos cuyas remuneraciones por este concepto los separaban de la mayoría, aunque había una tendencia general y paulatina hacia la desaparición de las diferencias. Durante la década siguiente (1965-1975) las condiciones entran en una fase de franca homogenización.

El rompimiento de la heterogenidad en este nivel de análisis muestra la posible existencia de un marco global mínimo de prestaciones al que el movimiento obrero tiende, consciente o inconscientemente a sujetarse. A manera de hipótesis, suponemos que la participación creciente del Estado en la regulación del salario indirecto, en un número cada vez mayor de sus elementos constitutivos, es un factor de primer orden en la formación de este marco global de negociación entre el trabajo y el capital.

Al mismo tiempo, a medida que este marco se integra y que la tendencia del salario indirecto es dinámica y creciente, se facilita la eliminación de los factores que diferencian y separan a los trabajadores. Se ha demostrado anteriormente la existencia de estratos entre la fuerza de trabajo, no obstante se ha avanzado poco en su análisis.

En el cuadro 14 se establecen cuatro grupos o estratos de trabajadores de acuerdo a la rama a que pertenecen; muestra los promedios y desviaciones con relación a las variables salario, remuneraciones totales y prestaciones que en promedio se otorgan a cada trabajador en el grupo correspondiente para el año de 1975.

Las divisiones se formaron al estimar las diversas relaciones entre el promedio salarial de todas las ramas y su correspondiente desviación estandar. Así, se obtuvo un primer grupo de ramas (30 en total) cuyo salario medio es superior a la suma del promedio general y la desviación. Esto significa que en este grupo quedan integradas todas aquellas ramas con el mayor promedio salarial, compuesto

CUADRO 14  
 PROMEDIOS POR GRUPOS DE RAMAS  
 (1975)

VARIABLE GRUPO	SALARIO MEDIO	REMUNERACIONES TOTALES (PROMEDIO)	PRESTACIONES SOCIALES (PROMEDIO)
I $\bar{X}_r \approx (\bar{X}_c + s)$ $\bar{X}_r \approx 39\ 865.8$	$\bar{X} = 47\ 897.5$ $s = 7\ 939.0$ $N = 30$	$\bar{X} = 79\ 100.8$ $s = 14\ 099.6$ $N = 30$	$\bar{X} = 21\ 548.0$ $s = 9\ 622.9$ $N = 30$
II $(\bar{X}_c + s) > \bar{X}_r > \bar{X}_c$ $39\ 865.8 > \bar{X}_r$ $\bar{X}_r > 29\ 324.2$	$\bar{X} = 33\ 437.1$ $s = 2\ 785.3$ $N = 77$	$\bar{X} = 54\ 387.6$ $s = 10\ 850.2$ $N = 77$	$\bar{X} = 11\ 802.9$ $s = 5\ 529.2$ $N = 77$
III $\bar{X}_c > \bar{X}_r > (\bar{X}_c - s)$ $29\ 324.2 > \bar{X}_r$ $\bar{X}_r > 18\ 782.6$	$\bar{X} = 24\ 907.5$ $s = 2\ 877.7$ $N = 124$	$\bar{X} = 36\ 591.5$ $s = 11\ 363.0$ $N = 124$	$\bar{X} = 6\ 432.5$ $s = 2\ 524.3$ $N = 124$

CUADRO 14  
 PROMEDIOS POR GRUPOS DE RAMAS  
 (1975)

(CONTINUACION)

VARIABLE GRUPO	SALARIO MEDIO	REMUNERACIONES TOTALES (PROMEDIO)	PRESTACIONES SOCIALES (PROMEDIO)
IV	$\bar{X} = 15\ 292.0$	$\bar{X} = 19\ 495.4$	$\bar{X} = 3\ 128.5$
$(\bar{X}_t - S)$	$S = 3\ 375.0$	$S = 12\ 083.4$	$S = 2\ 154.6$
18 782.6 $\bar{X}_r$	$N = 27$	$N = 27$	$N = 27$

FUENTE: Cálculos del autor con base en la información del Manual de Estadísticas Básicas. Tomo I, Sector Industrial. S.P.P., 1981.

\*  $\bar{X}_r$  = Salario promedio de la rama.

NOTA: Medidas de dispersión del Salario Medio del total de las ramas (258):

$$\bar{X}_t = 29\ 324.2$$

$$S = 10\ 541.6$$

$$(\bar{X}_t + S) = 39\ 865.8$$

$$(\bar{X}_t - S) = 18\ 782.6$$

por las ramas más importantes y dinámicas de la economía que, en general, cuentan con organizaciones sindicales poderosas.

El segundo y tercer grupos ubican a las ramas cuyo promedio salarial se encuentra directamente por encima y por debajo del promedio general y la desviación estandar totales, lo que indica que conforman el grupo de las ramas y los trabajadores cuyas condiciones de remuneración puede considerarse como promedios para el país.

El último grupo es el de las peores condiciones en cuanto a remuneraciones y paquete salarial, cuyo salario medio se encuentra por debajo del correspondiente a todas las demás ramas y grupos, caracterizado por integrarse con ramas tradicionales y atrasadas donde la organización sindical es inexistente o en el mejor de los casos elemental y dispersa.

Con base en lo anterior se han obtenido cuatro estratos, de acuerdo al salario medio que los trabajadores obtienen en cada rama que los integra.

Independientemente de que el grupo I cuenta con las remuneraciones y el paquete salarial promedio más altos, es notorio que existe una homogeneidad relativa muy grande entre las ramas de este grupo, sobre todo en lo que se refiere al salario medio (donde las desviaciones estandar es menor y el coeficiente de variación es apenas de 0.17). En este caso la variable más dispersa resulta ser precisamente la que se refiere a las prestaciones, aunque es relativamente poco significativa (con un coeficiente de variación de 0.45). Lo anterior pone de manifiesto la gran uniformidad que adquiere el fondo salarial en este grupo, que cuenta con las remuneraciones más altas.

El segundo grupo es el que presenta una uniformidad relativa mayor que los demás, particularmente en lo que se refiere al salario me-

dio y al promedio de las remuneraciones totales.

Si se compara la dispersión de cada variable por grupos, se llegan a los siguientes resultados:

Es interesante observar que en cada grupo existe una considerable uniformidad, particularmente en lo que se refiere al salario medio. Ello es obvio, si se toma en cuenta que el salario constituye la variable base para el establecimiento de los grupos, al mismo tiempo que otorga validez al procedimiento seguido para determinar sus límites. Sin embargo, esto no impide que exista una relativa dispersión al interior de cada uno, como lo hace notar el análisis de la desviación estandar. Dichas diferencias se pueden deber a factores mucho más específicos como serían el número y tamaño de las empresas, la productividad, etc. El estudio del comportamiento de los grupos en el tiempo podría decir cuál es la tendencia que siguen sus variables. Por ahora, a nivel de hipótesis para futuras investigaciones nos limitamos a proponer que las condiciones de la estructura salarial en cada estrato tienden a ser cada vez más homogéneas.

Al agrupar los datos correspondientes al coeficiente de variación por grupo y variable se obtuvo el siguiente cuadro:

CUADRO 15  
COEFICIENTE DE VARIACION (v)

VARIABLE GRUPO	SALARIO MEDIO	REMUNERACIONES TO TALES (PROMEDIO)	PRESTACIONES SO CIALES (PROMEDIO)
I	0.17	0.18	0.45
II	0.18	0.20	0.47
III	0.12	0.31	0.39
IV	0.22	0.62	0.69

El cuadro anterior indica que a medida que el trabajo es retribuido en peores condiciones la dispersión es mayor, lo que puede tener una relación directa con la cantidad y el tamaño de los establecimientos. A medida que se pasa de los grupos mejor remunerados a los peores, las ramas que los componen se caracterizan por contar con una cantidad de establecimientos también mayor y cada vez más pequeños en lo individual.

Visto desde el ángulo contrario, la tendencia que muestran las remuneraciones consiste en que a medida que el promedio salarial por ramas aumenta, las remuneraciones tienden a hacerse cada vez más homogéneas y se eliminan las diferencias entre las ramas. En consecuencia se hace más compacta la relación entre los componentes de la estructura salarial (lo que no impide que el peso de cada uno con relación al total varíe).

No sucede lo mismo con el salario o las prestaciones. En lo que se refiere al primero, la mayor uniformidad se encuentra en los grupos medios (II y III), donde se concentra el mayor número de ramas de actividad (201). Esto confirma la existencia de estratos de traba-

jadores separados entre sí por las diferencias salariales, cuya explicación se vincula estrechamente con la pertenencia a tal o cual rama de actividad y cuyas repercusiones ideológicas y políticas pueden resultar perjudiciales para sí mismas. A medida que el salario medio se desplaza hacia arriba (en el grupo de los trabajadores mejor pagados), o hacia abajo (en el caso de los grupos peor remunerados), la heterogeneidad entre las ramas tiende a crecer, aunque las diferencias no llegan a ser muy grandes.

En cuanto al salario indirecto las variaciones en la uniformidad dentro de los grupos no muestran una tendencia definida. Esto lleva a pensar que la relación entre el crecimiento de las prestaciones y el de los otros componentes del fondo salarial no se produce de manera automática ni inmediata.

Es claro, si se observan los datos, que la mayor dispersión entre ramas corresponde al grupo de los trabajadores peor pagados. Mientras que en uno de los sectores intermedios -el que se encuentra en realidad sólo poco mejor que el anterior- las prestaciones otorgadas tienden a integrarse más. La identificación de las ramas en el primero y segundo grupos se coloca de manera intermedia entre los dos casos anteriores, aunque se tiende a una mayor homogeneidad a medida que son mejor remunerados.

Es necesario plantear una vez más que la existencia de diferencias más o menos significativas entre las ramas de cada grupo dice poco acerca del monto de cada una de las variables y su diferencia entre los estratos.

Queda claro que en general al grupo I corresponden los mayores promedios, tanto en lo que se refiere al salario medio como a las remuneraciones totales y las prestaciones sociales por trabajador ocupado, al mismo tiempo este grupo se caracteriza por ser uno de los más integrados. Las diferencias entre las ramas que los componen

son las menos significativas. En este sentido, el grupo con menor cohesión interna es el cuarto. El comportamiento de las variables muestra considerables disparidades entre las ramas que lo componen.

Respecto al promedio de cada variable, cada caso guarda su orden jerárquico de manera que se puede advertir que a menor salario corresponden también menores remuneraciones y menor salario indirecto.

Podría pensarse que las prestaciones sociales complementan las remuneraciones de los grupos peor pagados y así tender a la homogeneización de los trabajadores en su conjunto, pero la realidad es otra.

A medida que el salario y las remuneraciones totales son mayores, el monto del salario indirecto (las prestaciones sociales) es también más grande. Nuevamente se pone de manifiesto la importancia que posiblemente tengan factores como la organización sindical, el grado de concentración de la producción y de la fuerza de trabajo y quizás la estrecha vinculación entre el monto de las prestaciones sociales y el nivel de la productividad en las diversas ramas de actividad, para la determinación de la heterogeneidad de la estructura salarial.

Por otra parte, a medida que los trabajadores pertenecen a un grupo mejor pagado, una proporción mayor de las remuneraciones totales consiste en prestaciones sociales.

Lo anterior pone de manifiesto la existencia de una correlación muy significativa entre nivel salarial y la importancia que las prestaciones adquieren dentro del paquete y la estructura salarial.

El peso relativo de las prestaciones sociales en la estructura salarial se ilustra en el cuadro 16. Se observa que mientras en el grupo I, las prestaciones constituyen cerca de la tercera parte de las remuneraciones totales (27.24%), en el grupo de trabajadores peor pagados asciende solamente a poco más de la sexta parte (16.05%).

Mientras el nivel salarial y las remuneraciones totales son mayores de grupo en grupo, las prestaciones sociales representan un porcentaje mayor dentro del paquete salarial. Esto rompe con la noción de complementariedad que propone la igualación de las condiciones de remuneración de los trabajadores en conjunto, para hacer evidente la existencia de una fuerte estratificación en cuanto a este elemento de la estructura salarial.

En lo que atañe a la correlación existente entre el nivel salarial y prestaciones sociales, un estudio más sofisticado ha demostrado que efectivamente existe una fuerte asociación lineal entre el promedio de prestaciones sociales por trabajador y el salario promedio por rama de actividad (gráfica 5, cuadro 17). Esto confirma que en la medida que el salario medio es más elevado en las diversas ramas (y los grupos que las conforman), el salario indirecto crece también.

Es importante dejar claro que un análisis estadístico de este tipo (análisis de regresión y correlación), si bien constituye una descripción del comportamiento recíproco de las variables, no es la relación misma. Esto quiere decir que el análisis pone de manifiesto las tendencias esenciales de la relación existente entre ambas variables, misma que sin desmentir la asociación, no necesariamente se reproduce en forma mecánica o exactamente igual en la realidad.

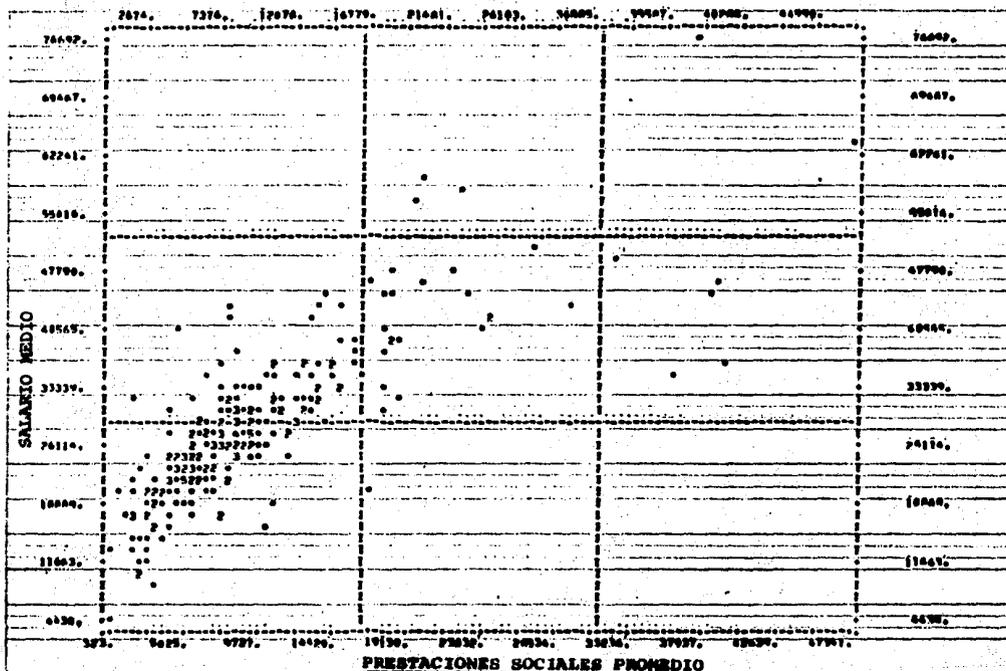
Se observa en primer lugar que el coeficiente de correlación es positivo y significativo (0.79). Efectivamente, puede considerarse a las prestaciones como una función o variable dependiente del sa-

CUADRO 16  
 PROMEDIOS POR GRUPOS DE RAMAS

GRUPO	VARIABLE	
	SALARIO MEDIO ENTRE REMUNERACIONES	PRESTACIONES PROMEDIO ENTRE REMUNERACIONES
I	60.55%	27.24%
II	61.48%	21.70%
III	68.07%	17.58%
IV	78.44%	16.05%

FUENTE: Cálculos del autor con base a la información del Manual de Estadísticas Básicas. Tomo I, Sector Industrial. S.P.P., 1981.

**GRAFICA 5**  
**CORRELACION SALARIO MEDIO-PRESTACIONES SOCIALES PROMEDIO**  
**POR RAMA DE ACTIVIDAD**  
**(1975)**



**FUENTE:** Elaborado por Israel Núñez con base en los datos proporcionados por el Manual de Estadísticas Básicas, Tomo I Sector Industrial, S.P.P., 1981.

**CUADRO 17**  
**CORRELACION SALARIO MEDIO-PRESTACIONES SOCIALES PROMEDIO POR**  
**RAMA DE ACTIVIDAD (1975)**

Coefficiente de Correlación	=	0.79442
Coefficiente Cuadrado	=	0.63111
Punto de Intersección	=	19 121.96839
Pendiente de la Recta	=	1.05766
Media de las "x" <sup>1/</sup>	=	29 303.4407
Media de las "y" <sup>2/</sup>	=	9 555.0602
Desviación estandard de las "X"	=	9 690.5916
Desviación estandard de las "y"	=	7 237.1515

NOTAS: 1/ Salario medio por rama (variable independiente)

2/ Prestaciones promedio por rama (variable dependiente).

FUENTE: Información elaborada por Israel Núñez y Raúl Urbán a partir de los datos proporcionados por el Manual de Estadísticas Básicas. Sector Industrial (Tomo I) S.P.P., 1981.

lario directo promedio. Por otra parte, la variación o cambio cuantitativo entre ambas es directamente proporcional de manera que al incremento del salario medio en una unidad, le corresponde un aumento de 1.06 unidades de las prestaciones en general.

Al observar el comportamiento de la curva en la gráfica, se puede establecer como hipótesis que hay un punto a partir del cual las prestaciones promedio se estabilizan y que corresponde a la parte de la curva donde se inscriben las ramas de actividad que tienen los mayores montos de salarios y prestaciones promedio. A partir de cierto nivel y a pesar de que se susciten incrementos del salario medio o que existan ramas que otorguen salarios medios mayores que los más grandes que se observan, es posible que el monto de las prestaciones tienda a mantenerse igual, en el nivel más alto, u oscile con variaciones muy pequeñas conservando la homogeneidad de dichas remuneraciones en ese nivel.

Otro tanto sucede en cuanto a la relación entre el monto de las remuneraciones totales por rama y el peso relativo que las prestaciones tienen al respecto (cuadro 18).

**CUADRO 18**  
**CORRELACION REMUNERACIONES TOTALES-PRESTACIONES SOCIALES RESPECTO**  
**A REMUNERACIONES TOTALES (%) POR RAMA DE ACTIVIDAD**  
**(1975)**

Coefficiente de Correlación	=	0.7195397
Coefficiente Cuadrado	=	0.5177374
Punto de Intersección	=	8.3048424
Pendiente de la Recta	=	0.0002162
Media de las "x" <sup>1/</sup>	=	45 057.693
Media de las "y" <sup>2/</sup>	=	18.04
Desviación Estandard de las "x"	=	19 979.307
Desviación estandard de las "y"	=	6.0035398

NOTA: 1/ Remuneraciones totales por rama (variable independiente).

2/ Prestaciones respecto a remuneraciones en % (variable dependiente).

FUENTE: Información elaborada por Israel Núñez y Raúl Urbán a partir de los datos proporcionados por el Manual de Estadísticas Básicas. Sector Industrial. (Tomo I0 S.P.P., 1981.

## CAPITULO IV

### CONSIDERACIONES FINALES

En el primer apartado se ha establecido una definición más o menos amplia desde un punto de vista económico y jurídico de la categoría Prestaciones Sociales como parte de la estructura salarial; no obstante no aclara la manera como deben ser abordadas en un estudio concreto o desde un nivel empírico. Por esta razón es necesario ampliar aún más la discusión al respecto.

Si bien en la definición presentada y en la determinación de las variables que la componen se ha tratado de abarcar el mayor espectro posible, algunos elementos parecen excluidos. Esto se debe en parte a las limitaciones intrínsecas que se encuentran en la búsqueda de una definición más estricta y por otra, al hecho de que su contenido depende hasta del enfoque con que se les analice.

De este modo, en términos generales, las prestaciones sociales podrían comprenderse de tres maneras distintas: a) como un costo, es decir, desde el punto de vista de quienes efectúan su pago; b) como un ingreso para quienes las reciben, lo que implica también en cierta medida un mecanismo que refleja la distribución

del ingreso y, c) como parte de la reproducción de la fuerza de trabajo efectuada a través de la acumulación de capital y, en particular mediante el proceso de trabajo.

Existen diferencias significativas en su medición que dependen del punto de vista adoptado, como se verá más adelante.

Cabe destacar que las prestaciones constituyen un salario indirecto, porque a pesar de su valor monetario no se entregan al trabajador como mercancías (aunque finalmente se incorporan a la tarea de reproducir la fuerza de trabajo, de ahí su carácter de salario) y a pesar de formar parte del valor de la fuerza de trabajo, no están determinadas ni en su contenido, ni en su cantidad por el tiempo de trabajo que aporten individualmente los trabajadores, sino por el que se emplea de manera colectiva en la valorización del capital y en su propia autoreproducción.

Si se analizan las prestaciones como un costo, debe establecerse con anterioridad un segundo nivel de diferenciación, pues no todas las prestaciones son pagadas exclusivamente por el capital ni por las empresas y tampoco su regulación se deriva en todos los casos del conflicto o el acuerdo entre obreros y patrones. En este sentido debe distinguirse ante todo la participación del Estado en la regulación de algunas prestaciones.

Se hace una distinción relativa entre capital y empresas, puesto que la participación del Estado en la concesión o regulación de algunas prestaciones de primerísima importancia -como el caso de la salud y la vivienda-, modifica lo que se considera un esquema falso del análisis de las prestaciones. Esta modificación conduce a romper con la idea de que la categoría estudiada es resultado exclusivo del enfrentamiento entre empresarios y los trabajadores a su servicio en grupos aislados. Se ubica en una problemática que reviste un carácter verdaderamente social en la medida que pone por un lado demandas de los obreros como clase -ya no como grupo-, frente al Estado como encarnación del capital en

conjunto.

El cambio es tan profundo que lleva a que sea la sociedad, en su sentido más amplio, la que se encargue del financiamiento y la solución de estas necesidades. Esto ha significado que incluso los propios trabajadores tengan que transferir parte de sus ingresos para el otorgamiento de esos servicios y descargar de esa responsabilidad, aunque sea en parte, al capital.

Lo anterior es sumamente claro en los casos de salud y vivienda para los trabajadores.

Si bien no es el lugar adecuado para efectuar un estudio a fondo tanto del IMSS como del INFONAVIT, es necesario plantear algunas observaciones pertinentes dada su importancia como instituciones reguladoras de estas prestaciones.

El régimen de seguridad social tiene una importancia excepcional para la fuerza de trabajo y para el capital, pues garantiza la reproducción y mantenimiento de aquélla. En él se ubican tanto los servicios de salud como seguros de cesantía y jubilación, primas por incapacidades temporales o permanentes y por fallecimiento. Además incluye los servicios de atención médica a las familias de los trabajadores.

Esto equivale a decir que el IMSS representa el total de los desembolsos que se efectúan para garantizar la salud de los trabajadores, tanto los que estén directamente vinculados a la producción como aquellos ubicados en labores de tipo administrativo. En una primera instancia es posible anotar que el Estado es el actor principal en la producción de este tipo de servicios constitutivos de la reproducción de la fuerza de trabajo y de la determinación de su valor.

Las actividades de esta institución son financiada con aportaciones proporcionales de los trabajadores (cuotas obreras al IMSS que operan como descuentos a los salarios directos), de las empresas (cuotas patronales que operan de manera semejante a un impuesto) y del Estado (que destina una parte de sus recursos captados fiscalmente a este rubro). De aquí se desprende, sin conocer aún las cifras, la afirmación de que estas prestaciones constituyen en realidad una transferencia de recursos de la sociedad (y en un doble sentido de los trabajadores) hacia los trabajadores mismos, regulada por el Estado en descargo del capital que con ello disminuye en cierta medida los desembolsos que efectúa en cuanto al fondo salarial y el capital variable. Dicha aseveración respalda la necesidad de estudios específicos al respecto.

Con lo anterior no se quiere decir que la salud de los trabajadores sería mejor atendida si no estuviera en manos del Estado. En primer lugar, las observaciones no se refieren a la calidad de dichos servicios. Por otra parte, dada la diferenciación de la capacidad de las empresas individuales y tomando en cuenta que en su mayoría son pequeñas o medianas y que en esos estratos en donde se concentra el grueso de los trabajadores industriales, sería prácticamente imposible brindar con ese criterio atomizador no sólo la atención actual sino la más mínima y básica. Sin embargo, ello no invalida el hecho, demostrable, de que el capital se ha visto beneficiado por el ahorro que a nivel de toda la economía, significa la transferencia de una porción de los ingresos de los trabajadores con este objeto. Mario de la Cueva lo expresa de la siguiente manera:

"... si se obliga al trabajo a cubrir una parte del presupuesto de la seguridad social, se niega el principio... (de la responsabilidad de la economía)..., porque el derecho al aseguramiento del futuro se obtiene en el trabajo diario, por lo tanto, si la sociedad exige una cotización periódica al trabajo, lo que equi-

vale a pagar el futuro con el salario actual, está negando su deber de asegurar el futuro de quien le entregó la totalidad de su patrimonio"<sup>66/</sup>

Quizás al respecto el problema de la vivienda para los trabajadores sea más ilustrativo. Con anterioridad a que la Ley Federal del Trabajo fuera radicalmente modificada en 1970 y por la creación del INFONAVIT en 1972, la Fracción XII del Artículo 123 Constitucional imponía la obligación a las empresas de proporcionar habitación a los trabajadores, se rentarían por una suma no mayor al medio por ciento mensual de su valor catastral, siempre y cuando ocuparan a más de cien trabajadores.

Durante las discusiones que dieron origen a la reglamentación del precepto, la parte patronal mantuvo una actitud negativa ya que hasta entonces en lo fundamental no había sido puesto en práctica. El conflicto fue solucionado mediante la creación del INFONAVIT. El capital fue exonerado de la obligación de proporcionar habitaciones a sus trabajadores y a cambio tenía que aportar el cinco por ciento de los salarios por cuota diaria que pagara, para la creación de un fondo nacional que financiara a los obreros mediante créditos para la adquisición de viviendas.

Las consecuencias parecen evidentes. Primero, con la medida adoptada los trabajadores perdían la posibilidad de exigir ante las Juntas de Conciliación y Arbitraje el cumplimiento de esa obligación. Segundo, la eliminación de este precepto eximía a las empresas de cumplir de manera temporalmente sustitutiva, con la obligación de proporcionar compensaciones por concepto de renta en tanto se les dieran o rentaran habitaciones, de tal suerte que el cinco por ciento de los salarios destinados al INFONAVIT quedaba cubierto en primera instancia por el ahorro que significa la excepción anotada. Tercero, en adelante los trabajadores no podrían reclamar este concepto a las empresas y tendrían que esperar diez

años para reunir la cantidad necesaria para el enganche de una casa habitación.

En lo que se relaciona más directamente con el aspecto económico que atañe, debe decirse que los costos de proyección, construcción, mantenimiento, compra de terrenos, etc. conectados con el problema de la vivienda, corren en su mayor parte a cargo del Estado.

A su vez, las empresas tienen la posibilidad (y la utilizan como recurso), de cargar el monto de las aportaciones al INFONAVIT a sus costos (imputables al pago de la fuerza de trabajo). Quien paga en última instancia esas cuotas es el pueblo a través del aumento en el precio de las mercancías.

A manera de comentario, se plantea que la participación del Estado en la atribución de estas prestaciones conduce cada vez más a una transferencia de recursos entre los propios trabajadores, lo que constituye un importante ahorro para el capital que de otra manera se vería obligado a incrementar el fondo salarial.

Esto da validez a la pregunta acerca de si la medición del valor de las prestaciones no hace una doble contabilidad o aumenta su monto real considerándolas como un costo para el capital.

Una primera e importante idea que se puede extraer de lo dicho hasta el momento, sería que la participación del Estado tiende a uniformar una parte del salario indirecto que es regulada (no necesariamente pagada) por su conducto. Con ello se rompe la lógica "tradicional" del enfrentamiento y el conflicto entre grupos aislados de trabajadores contra empresas individuales. Se traslada a una lucha entre los trabajadores como clase y el Estado como representante de los intereses colectivos del capital, se depura con ello la lucha de clases y se identifica más claramente a sus protagonistas principales. En esa medida, el capital mostraría

una tendencia a llevar crecientemente una parte mayor del peso de este salario indirecto hacia su regulación global por el Estado, desentendiéndose de él (como parecen sugerir las omisiones del licenciado Tapia Balinas)\*.

Otra cosa sucede cuando se considera a las prestaciones como un costo para las empresas. En este caso, la determinación de su contenido y cantidad (en algunos casos establecidos mínimamente por la ley), dependen directamente del resultado de la negociación entre trabajadores y capital, o sea de las características que asume tanto la contratación con el uso específico de la fuerza de trabajo. Esta idea, unida a la definición general de prestaciones que se ha esbozado, está presente en la determinación de las variables que se eligieron para su medición.

Para el estudio de las prestaciones desde dicho punto de vista se ha recurrido al análisis de veinticinco contratos colectivos de trabajo pertenecientes a empresas ubicadas en el Distrito Federal en siete áreas de actividad: materiales de construcción, metalúrgica, automotriz y autopartes, alimenticia, química, fabricación de vidrio y fabricación de papel. A este nivel, entonces, se trata sólo de trabajadores sindicalizados.

Se han elegido intencionalmente las variables citadas al final del primer apartado, pues en este punto del análisis reflejan mejor la esencia de la definición que se maneja. Además, tienen la virtud de quedar establecidas en los contratos de trabajo, donde distinguen claramente al sector directa y estrictamente vinculado a la producción, vale decir, a una parte de la fuerza de trabajo claramente identificable como productiva en cualquier sentido.

---

\* Cfr. Nota 58.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes: primero, aunque los contratos colectivos de trabajo sintetizan el resultado del enfrentamiento a que se alude, no expresan una fuente que facilite la medición cuantitativa del valor de las prestaciones. Esto se debe a que si bien plantean el valor mínimo que se asigna a la fuerza de trabajo, tanto en sus diversas categorías particulares (establecidas en los tabuladores de salarios), como en términos colectivos a través de la consignación de las prestaciones de que disfrutan, sobre todo en estas últimas por lo general no se cuantifica su valor cuando son proporcionadas en especie. Esto no quiere decir que carezcan de una expresión monetaria (de hecho, como un costo para las empresas se contabilizan de acuerdo a su valor monetario), sino más bien que en los contratos no siempre se encuentra una determinación cuantitativa para ellas.

Segundo, es notoria la dispersión existente en cuanto a las prestaciones otorgadas y su monto. En el apartado anterior, la unificación de los datos a nivel de rama de actividad permite establecer claramente su cuantificación pero no deja observar las diferencias que al interior de cada rama puedan existir, sea en relación a las prestaciones otorgadas sea respecto a las diferencias que hay de empresa a empresa cuando existe en varios casos una misma prestación. Esto es posible con el estudio de los contratos de trabajo.

Para llegar a estos resultados fueron seleccionados veinticinco contratos de empresas que dentro de su respectivo ramo son consideradas como grandes. Debido al supuesto de que aglutinan un mayor número de trabajadores en sus unidades productivas, cuentan con mayores ventajas económicas por su tamaño en relación a empresas medianas y pequeñas. Además expresan el conflicto trabajo-capital en una escala mayor; asimismo tienen posibilidades objetivas de aportar una mayor cantidad de prestaciones. No obstante como se ha anotado más arriba la dispersión de empresa a

empresa sigue siendo notoria.

Existen algunas prestaciones que se otorgan a ciertas categorías de trabajadores exclusivamente y que están determinadas por el tipo de trabajo que se desempeña, como en el caso de algunos trabajos de alto riesgo; el otorgamiento de vestuario de trabajo y atención médica especial, así como cierta contribución a la alimentación\*.

En otros casos se trata de prestaciones que se relacionan con la responsabilidad eventual de los trabajadores como con los seguros contra accidentes para los encargados del traslado de los productos (choferes).

En términos generales todas las demás prestaciones son colectivas, su obtención y disfrute se determinan por el solo hecho de ser trabajadores sindicalizados sin tomar en cuenta la categoría que ocupen en el proceso de trabajo. En este sentido puede afirmarse que las prestaciones, en términos cualitativos, tienden a unificar más que a diferenciar las condiciones en que se estructura el fondo salarial entre los trabajadores y se convierten así en un factor uniformizante. No obstante resulta de importancia especial señalar que en todos los contratos se distingue a los trabajadores eventuales de los de planta. Aquellos son privados de la obtención de otras prestaciones que no sean las que determina mínimamente la Ley Federal del Trabajo.

Lo anterior plantea que si bien aparentemente en las variables incluidas no aparecen la seguridad social, las aportaciones al INFONAVIT y otras semejantes establecidas por la Ley, la exclu-

---

\* Esto se refleja también en el salario directo a través de primas por trabajo riesgoso, vacaciones escalonadas con primas mayores y régimen de trabajo continuo con sus compensaciones correspondientes.

sión se debe a que precisamente su determinación constituye un costo obligado para las empresas. De esta forma no necesariamente surgen de los contratos. Sin embargo, se asume con propósitos metodológicos que todos los trabajadores en estos casos las disfrutan.

El caso de las contribuciones de las empresas a los sindicatos requiere un comentario aparte. Si bien los sindicatos son organizaciones laborales cuyo financiamiento corre a cargo de los propios trabajadores, el conflicto trabajo-capital en este nivel ha llegado al punto en que se negocian ciertas concesiones con los sindicatos (permisos sindicales, ayudas para rentas de locales, etc.). Hasta aquí es claro que estas concesiones se ajustan al mencionado concepto de prestaciones, pues constituyen una ventaja colectiva para los obreros. Se complica en la medida que la propia estructura y carácter político de los sindicatos pueden desvirtuar dicha característica, elementos que habrán de ser estudiados en futuras investigaciones que se aboquen a indagar el peso que las fuerzas en pugna tienen en la toma de decisiones políticas que afectan la constitución y la dinámica de la estructura salarial.

## CONCLUSIONES

En el transcurso de la investigación se puso en evidencia que tanto la Ley Federal del Trabajo como en las fuentes estadísticas empleadas y entre diversos autores de Derecho Laboral, no existe un concepto unificado, explícito y amplio del carácter y contenido de la categoría prestaciones sociales.

Por otra parte, la caracterización más completa del concepto citado depende en ocasiones del punto de vista de quienes lo manejan ya sean patrones, trabajadores o el Estado. Además introducen en su cuantificación consideraciones que impiden una definición clara de la parte correspondiente al trabajo productivo (específicamente obreros), que sea diferente de las percepciones que por este rubro obtienen los trabajadores improductivos.

Dicho motivo, unido a la necesidad metodológica que se presentaba ante esta circunstancia, condujo a una definición propia que sirviera de base a la investigación y que plantea:

"Prestaciones Sociales son las percepciones recibidas por los trabajadores en dinero, especie o servicios, que no son medidas di-

rectamente por medio del tiempo en que se emplea la fuerza de trabajo o por el producto que su uso arroja. Constituyen un costo para el capital o para la sociedad (a través del Estado) y forman parte, en el caso del trabajo productivo, del fondo salarial -y con ello del capital variable- en la medida que se incorporan el nivel de vida de los trabajadores determinado histórica y socialmente y se convierten en un factor indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo. Asimismo se caracterizan por el goce o consecución colectiva de su contenido".

También se puso de manifiesto que la participación del Estado en la regulación de algunas prestaciones trae dos consecuencias de principal importancia: i) contribuye poderosamente a atenuar la dispersión del enfrentamiento entre obreros y patrones como grupos aislados a nivel de las unidades productivas, homogenizando cada vez más tanto el enfrentamiento como sobre todo las condiciones de remuneración de los trabajadores en este sentido y, ii) la introducción del Estado en la regulación de algunas prestaciones trae consigo la existencia de transferencias de recursos. Con ello, en un sentido, la sociedad en su conjunto (de nuevo los mismos trabajadores) aporta su propio sostenimiento lo que en parte descarga de esta obligación a los patrones.

El análisis cuantitativo demostró que las prestaciones sociales han sido el elemento de mayor dinamismo dentro del fondo salarial durante el lapso estudiado. En los veinticinco años que mediaron entre 1950 y 1975, periodo de reciente industrialización del país, su monto se incrementó veintisiete veces lo que contrasta con el crecimiento de los salarios (5.9 veces) y los sueldos (2.9 veces).

A su vez, el salario indirecto constituye prácticamente el único elemento que durante ese periodo mantiene una tendencia constan-

te al crecimiento tomando en cuenta su peso relativo en el fondo salarial. Dicho incremento es producto del descenso que factores como los salarios y los sueldos registran en su participación relativa durante el mismo periodo. De esta manera, las prestaciones pasaron del 8.64% en 1950, al 22.25% del total de las remuneraciones en 1975.

En consecuencia, se afirma que las prestaciones sociales son el elemento constitutivo del fondo y la estructura salarial que muestran el mayor dinamismo. A la vez son el único factor significativo que mantiene una tendencia creciente en lo que se refiere a su importancia relativa dentro de las remuneraciones totales.

El análisis de las prestaciones a nivel de ramas de actividad industrial demostró, en primer lugar, que el promedio del monto de prestaciones por rama de actividad creció de quinquenio a quinquenio durante los cinco lustros considerados. Pasó de 1.4 millones de pesos en 1950 a 31.6 millones en 1975 a precios constantes, creciendo 22.5 veces.

No obstante, la dispersión entre los datos puso en evidencia que existían y existen ramas industriales cuyo promedio de prestaciones era considerablemente superior al de la mayoría, donde las diferencias se profundizaban a medida que el tiempo avanzaba.

Lo anterior hizo evidente la existencia de factores que establecen diferencias entre los trabajadores de acuerdo a la rama a que pertenecen, mismas que tienden a acentuarse con el tiempo. Más que tender a crearse remuneraciones y condiciones más homogéneas entre los obreros de las distintas ramas, se verifica su creciente separación en diversos estratos dependientes de la rama de actividad a que pertenecen, aunque en su interior tienden a uniformizarse.

Una vez definidas las tendencias a nivel de rama de actividad se procedió al estudio de las prestaciones en una forma más concreta mediante el análisis del promedio de prestaciones por trabajador efectivamente remunerado. Este nivel mostró que al interior de cada grupo la homogeneidad entre los trabajadores era mayor. Sin embargo lo más importante resulta ser que mientras el nivel salarial es más alto de grupo a grupo, la participación relativa de las prestaciones en el paquete salarial es mayor. Esto significa que los trabajadores de las ramas que otorgan mayores remuneraciones, son también los que reciben el salario indirecto (prestaciones sociales) más alto.

El análisis estadístico puso de manifiesto que existe una elevada correlación entre el nivel salarial y las prestaciones sociales, tanto respecto al salario directo como a las remuneraciones totales. Se demuestra con esto que el crecimiento de las prestaciones sociales depende del crecimiento del nivel salarial y que su importancia relativa respecto al paquete salarial en conjunto varía positivamente en la medida que el paquete se incrementa de ramas peor pagadas a ramas mejor remuneradas. Esto significa que una política salarial adecuada y realista, no puede fincar el mantenimiento de niveles mínimos de vida en el sólo incremento de las prestaciones sociales.

Por último, el estudio de veinticinco contratos colectivos de trabajo demostró una dispersión significativa entre las variables que componen a las prestaciones sociales. Como resultado se tiene que los diversos conceptos considerados como prestaciones no se distribuyen de manera más o menos regular entre los diferentes contratos colectivos. Esto hace pensar cada vez más que la organización sindical, sus características, su existencia y la correlación de fuerzas tanto en su interior como en el enfrentamiento con el capital en conjunto, tienen una importancia fundamental en la determinación del contenido y monto de las prestaciones.

nes sociales a nivel de unidades productivas.

El estudio de los contratos colectivos de trabajo puso de manifiesto la existencia de un entendimiento disímil entre los diversos contingentes obreros de las necesidades que deben ser cubiertas mediante las prestaciones sociales. Además se agrega la evidente falta de jerarquización a largo plazo, que se demuestra por la dispersión de las variables a nivel de empresa con relación a la rama a que pertenecen.

Por último, aunque es posible y hasta necesaria, se afirma que no existe una unificación de los criterios con que se define el contenido y la importancia de las prestaciones sociales tanto en general como específicamente dentro del movimiento obrero.

Para establecer una estrategia coherente de defensa del salario, será imprescindible que en el corto plazo, los protagonistas de la negociación del nivel de vida de los trabajadores mexicanos, incluyan en su agenda una consideración más explícita del papel e importancia que las prestaciones pueden jugar en el paquete salarial. En principio, aquí se plantea que durante la presente crisis las prestaciones pueden convertirse lo mismo en un expediente fundamental para el mantenimiento de los niveles actuales (en el caso que la correlación de fuerzas se incline a favor de los trabajadores), o en un elemento importante para justificar una política que incluya el abatimiento absoluto de dichos niveles como condición para salir de la crisis.

## NOTAS

1. Cfr. Villarreal, René. El desequilibrio Externo de la Industrialización de México (1929-1975). Fondo de Cultura Económica. México, 1976.
2. "El modelo de economía de enclave tiene sus raíces en la época colonial y alcanza su plena expresión en la historia de México durante el periodo porfirista (1880-1910). La organización del sistema económico se caracteriza por un modelo de crecimiento 'hacia afuera', en el que el Estado como agente económico desempeña un papel relativamente pasivo y la economía se desenvuelve bajo el libre juego de las fuerzas del mercado, las cuales están vinculadas total y directamente al mercado internacional. Por otro lado, el modo de operación de la economía se caracteriza por la existencia de un sector líder, el primario exportador, bajo el control de grupos extranjeros...". Villarreal, p. 23.
3. Este es el enfoque que caracteriza la obra de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina de la ONU) y de Raúl Prebisch, su principal teórico. Al respecto ver: CEPAL. El desequilibrio Externo en el Desarrollo Económico Latinoamericano: El Caso de México. ONU, Nueva York, 1957.
4. Al respecto existen numerosos estudios y trabajos, de los cuales sólo citaremos algunos ejemplos: Sunkel, Oswaldo y Paz, Pedro. El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo. Siglo XXI. México, 1979. Jaquaribe, Helio; Ferrer, Aldo; Dos Santos T. La Dependencia Político Económica de América Latina. Siglo XXI, México 1975.

- Bambirra, Vania. Hacia una tipología de la dependencia: industrialización y estructura socioeconómica. CESO, Universidad de Chile.
- Otros autores de la misma escuela son: André Gunder Frank, Alonso Aguilar, Ciro Cardoso y Enzo Faletto.
5. Marini, Ruy Mauro. Dialéctica de la dependencia. Ed. ERA. México, 1974, p. 61.
  6. Ibid, pp. 58-60.
  7. Cordera, Rolando. "Esquema de periodización del desarrollo capitalista en México. Notas", en Investigación Económica, Revista de la Facultad de Economía, UNAM. México, No. 153, julio-septiembre de 1980; p. 14-15.
  8. Ibid, p. 15.
  9. Ibid, pp. 16-17. Respecto a la consideración de los bajos ritmos de crecimiento, véase: "Evolución reciente y perspectivas de la economía mexicana" en Economía Mexicana No. 5. Departamento de Economía. CIDE. México, 1983; pp. 9-35.
  10. "La desarticulación del mercado mundial que se inicia con la crisis y se continúa durante la segunda guerra, al aminorar la competencia de mercancías industriales provenientes del exterior, le permitió al país entrar en una fase expansiva. Adicionalmente, el incremento sustancial de exportaciones por el conflicto bélico amplió el mercado para las manufacturas mexicanas y, por la vía de una relativa abundancia de divisas, dotó de flexibilidad a la economía nacional para abordar esta fase de industrialización en condiciones favorables" Cordera, Op. Cit. p. 23.
  11. Ibid.
  12. Ortiz Mena, Antonio y Urquidí, Víctor. El Desarrollo Económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior, Nacional Financiera. México, 1953, p. 225, citado por Cordera... p. 23.
  13. Este elemento generalmente aceptado en el análisis de esta fase de la industrialización, tuvo repercusiones graves y de suma importancia para el consumo y la demanda de los trabajadores.
- Al respecto consultar: Villarreal, René: Op. Cit. (especialmente la segunda parte) y Cordera... Op. Cit.

14. Un ilustrador análisis del papel que jugó este sector en la industrialización de Brasil, se encuentra en el reciente estudio de Paul Singer: Economía Política del Trabajo. Siglo XXI. México, 1981. Este sector, que Singer llama "autónomo", subsiste sólo por la subremuneración de la fuerza de trabajo que emplea (generalmente familiar), lo que lo mantiene vinculado al ejército de reserva industrial y bajo una tendencia permanente a su proletarianización definitiva. Su aumento o disminución corre al parejo del ciclo económico, de tal suerte que en sus fases altas aporta contingentes de mano de obra que son asimilados por el sector capitalista y, en sus fases de descenso, absorbe una parte de la fuerza de trabajo sobrante, con lo que oculta el desempleo y aumenta el número de subempleados.
15. Al respecto mencionamos lo que años después se consolidó como industria satélite -hoy conocida como maquiladora- y que consiste en el enorme número de pequeñas empresas que se encargan de realizar etapas previas o finales de los procesos productivos y que subsisten en forma dependiente de los oligopolios dominantes en la industria nacional.

También en ese sentido operan tanto el crecimiento desmesurado de los servicios, como el desempleo y sobre todo el subempleo en todas sus formas.

16. Cfr. Mercado García, Alfonso. Estructura y Dinamismo del Mercado de Tecnología Industrial en México. El Colegio de México. México, 1980.
17. Cordera, loc. cit. p. 25.
- Vale la pena aclarar que entre 1949 y 1952, el PIB creció a un ritmo de 7.2% anual promedio y que la producción manufacturera lo hizo al 9.1% (pesos de 1960), cifras superiores a las del periodo en su conjunto (entre 1940 y 1954 el PIB creció al ritmo de 5.8% anual). Cifras extraídas del trabajo de Cordera, p. 24.
18. Ibid, p. 26.
19. Idem, p. 26.
20. En el siguiente cuadro puede apreciarse la forma en que la economía se concentró solamente en la década que va de 1960 a 1970. (Ver página siguiente).
21. Cordera, p. 27.

C U A D R O 10

CONCENTRACION DEL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR GRUPO DE VALOR DE LA PRODUCCION  
BRUTA (1960-1970)

1960					1970				
Grupo de valor de la producción bruta		Núm. de establecimientos	%	Valor de la producción millones de pesos	%	Núm. de establecimientos	%	Valor de la producción millones de pesos	%
Total		101 212	100.0	53 308	100.0	119 963	100.0	212 404.4	100.0
Hasta 25 000		64 860	64.0	442	0.8	48 575	40.5	481.2	0.1
25 001	500 000	29 648	29.3	3 056	5.7	55 269	46.1	6 599.5	3.1
500 001	5 000 000	4 939	4.9	8 355	15.7	10 967	9.1	18 156.1	8.6
5 000 001	20 000 000	1 285	1.3	12 355	23.2	3 232	2.7	32 440.5	15.3
20 000 001	100 000 001	422	0.4	16 819	31.6	1 554	1.3	64 056.9	30.2
100 000 001	0 más	58	0.1	12 280	23.0	366	0.3	90 710.2	42.7

Fuente: Cordera Rolando "Esquema de Periodización del Desarrollo Capitalista en México"; en Investigación Económica 153, julio-septiembre de 1980, p. 29.

22. Al respecto ver: García Mercado, Op. Cit.
23. Cfr. Bortz, Jeffrey y Sánchez Guevara, Sergio. La Afiliación Sindical en México. 1935-1974. Mimeo., S/F.
24. Cordera, p. 32.
25. Marini, Op. Cit., p. 39.
26. Ibid, p. 52.
27. Marini, op. cit. pp. 53-54.
28. Algunas expresiones de este fenómeno han sido señaladas más arriba. Para un examen más acucioso del mismo consultar: Aquilar Monteverde, Alonso: Capitalismo, Mercado Interno y Acumulación de Capital. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1976.
29. Marini; p. 62.
30. Ibid, p. 64.
31. Marini, p. 65.
32. Esto no niega el hecho de que en la actualidad, la industria y sobre todo la de bienes de consumo duradero-, tienda a "quemar etapas", esto es que sus modelos, tecnología y métodos tiendan a asemejarse cada vez más a los de las casas matrices o los países desarrollados de donde proceden. No obstante, es difícil que las mercancías que se producen en esa forma constituyen parte del consumo obrero, por lo que siguen siendo artículos "de lujo". Nos parece que lo que acontece es que los sectores de altos ingresos siguen siendo una parte determinante de la demanda de bienes de consumo duradero, pero a condición de que éstos sean continuamente renovados y más sofisticados. Sintéticamente diríamos que siguen formando parte de la esfera alta de la circulación, que se ha visto modificada cualitativamente en los últimos años.
33. Consultar por ejemplo, Mercado García. Ob. Cit., especialmente la primera parte.
34. Marini, p. 72.
35. Ibid., p. 73.
36. Idem., p. 75.

37. Singer, Paul. Op. Cit., p. 201 (para un análisis más a fondo de la crítica a la tesis de la exclusión del mercado que sufren los trabajadores, ver Op. Cit. p. 199 y 55).
38. Ibid, p. 203
39. Ibid. pp. 209-210.
40. Bortz Navis, Jeffrey. "El Salario Obrero en el Distrito Federal. 1939-1975", en: Investigación Económica. Facultad de Economía, UNAM. México, Núm. 4 (Nueva Época); octubre-diciembre de 1977, pp. 129-170.
41. Bortz, Jeffrey, op. cit. p. 134.
42. Ibid, p. 134 (subrayados del autor).
43. Ibid, p. 134.
44. Los datos proporcionados por el Congreso del Trabajo fueron tomados de la Revista Procesos, número 261, 2 de noviembre de 1981, p. 14.
45. Bortz, op. cit. p. 135. Para mayor información sobre el crecimiento de la productividad y la aportación de los trabajadores a la economía desde esta perspectiva, recomendamos el estudio de Enrique Hernández Laos: Evolución de la Productividad. México, 1975. Este análisis da una idea aproximada de la manera como el incremento de la productividad ha beneficiado más a los empresarios que a los propios obreros.
46. Vera, Gabriel. "Caracterización de la Distribución del Ingreso en México a partir de las encuestas de Ingreso y Gastos Familiares 1963, 1968, 1975". Cuadernos CENIET, Núm. 5, STPS. México, 1979.

Es justo señalar que en general las encuestas realizadas (sobre todo las de 1968 y 1975), adolecen de fallas metodológicas que pueden conducir a conclusiones sumamente contradictorias. Al respecto ver: Gollas, Manuel "Orígenes de la desigualdad en la distribución del ingreso familiar de México". En: Panorama y Perspectivas de la Economía Mexicana, Nora Lustig (comp.) El Colegio de México. México, 1980.

Algunas críticas respecto a las fallas a que hacemos mención están contenidas en los comentarios que a Manuel Gollas, hacen Jeffrey Bortz y Pascual García Alba.

47. Vera, Gabriel... Op. Cit. P. 49.

48. Lusting, Nora. SAM (Subproyecto No. 10). Políticas de Consumo y Distribución del Ingreso, diciembre de 1979. (Mimeo).
49. Lusting, Op. Cit. p. 17.
50. Ibid, p. 49.
51. Ibid, p. 50.
52. Ibid, p. 50.
53. De la Cueva, Mario. El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo, Ed. Porrúa, México, 1980. Tomo I; p. 266.
54. Ibid.
55. Manual de Estadísticas Básicas. Sector Industrial. Tomo I: Información Censal Nacional. SPP. México, 1981, p. 79.
56. Ibid (La misma definición corresponde al concepto "sueldos").
57. Idem.
58. Ibid., p. 80.
59. Tapia Salinas, José Luis. "Contrato Colectivo: cómo prepararlo y negociarlo". Expansión. Grupo Editorial Expansión. México, octubre de 1980 (mimeo); pp. 17-19.
60. Valenzuela, Susana y López del Junco, Margarita. Salarios e Inflación. Efectos Económicos de la Revisión Anual de los Salarios. INET, STyPS. México, (en prensa); p. 138.
61. "El Salario Directo" se integra por el salario base más las primas derivadas del trabajo" Valenzuela... op. cit. p. 138.
62. SPP. Op. Cit., p. 79.
63. Bortz, Jeffrey. "El Salario Obrero en el Distrito Federal, 1939-1975". Investigación Económica (Nueva Epoca). No. 4. Octubre-diciembre de 1980. Facultad de Economía, UNAM. pp. 129-170. También: "La Determinación del Salario en México". Coyoacán, No. 13; julio-septiembre de 1981. (pp. 55-80).

64. Ver entre otros: Aguilar Monteverde, Alonso. La Burguesía, La Oligarquía y el Estado. Ed. Nuestro Tiempo, México 1977.
65. Cfr. Bortz. "El Salario..."
66. De la Cueva, Mario. Op. Cit. (Tomo II); p. 65.