

39
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

"EVOLUCION DE LOS SALARIOS EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA EN MEXICO: 1982-1992"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :

ALEJANDRO GARCIA GARNICA



CIUDAD UNIVERSITARIA

1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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 está 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.

A MIS PADRES:

ANGELICA GARNICA
MELQUIADES GARCIA

POR SU GRAN APOYO
Y COMPRENSION.

A MIS HERMANAS:

KARLA
EDITH
GABRIELA

POR LOS ESTRECHOS
LAZOS QUE NOS UNEN.

**AGRADEZCO A MI ASESOR EL
MTRO. MIGUEL OROZCO O.
POR GUIARME EN EL DIFÍCIL
Y LARGO CAMINO DE
LA INVESTIGACION.**

**MI RECONOCIMIENTO A MIS
SINODALES:**

**DR. ALEJANDRO ALVAREZ B.
DR. EDUARDO LORIA D.
DR. MIGUEL A. RIVERA R.
MTRO. JOSE VARGAS M.**

**POR EL APOYO BRINDADO EN
LA ELABORACION DE ESTE
TRABAJO.**

**AGRADEZCO LA COLABORACION
BRINDADA POR MIS COMPANEROS
DEL TEM, EN ESPECIAL A:**

**TERESA CIENFUEGOS
GABRIELA VALLE V.
RICARDO ZARATE**

I N D I C E

INTRODUCCION	1
 CAPITULO I. RESEÑA HISTORICA DE LOS SALARIOS INDUSTRIALES EN MEXICO, 1940-1981	
1) APROXIMACION A LAS FUENTES CONSULTADAS	8
2) COMPORTAMIENTO DE LOS SALARIOS DURANTE EL DESPEGUE INDUSTRIAL, 1940-1960.	14
3) LOS SESENTA: AÑOS DE PECUPERACION SALARIAL	21
4) ASCENSO Y ESTANCAMIENTO DE LOS SALARIOS INDUSTRIALES EN LA DECADA DE LOS SETENTA	26
4.1) EL AUJE HISTORICO DE LOS SALARIOS, 1970-1976	27
4.2) EL ESTANCAMIENTO SALARIAL DURANTE EL BOOM PETROLERO	33
 CAPITULO II. LOS SALARIOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DURANTE LOS AÑOS DE CRISIS ECONOMICA, 1982-1988.	
1) INTRODUCCION	41
2) EL DETERIORO SALARIAL DURANTE LOS AÑOS DE CRISIS	43
3) MODERNIZACION INDUSTRIAL Y REMUNERACIONES MEDIAS	59
 CAPITULO III. LA RECUPERACION SALARIAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1988-1992.	
1) INTRODUCCION	72
2) POLITICA SALARIAL Y CONCENTRACION DE LA RIQUEZA	74

3) SALARIO INDIRECTO Y CAPACITACION LABORAL	83
4) LA RECUPERACION SALARIAL DE LAS REMUNERACIONES MEDIAS EN LA MANUFACTURA	88
5) ALGUNOS COMENTARIOS ACERCA DE LA RELACION PRO- DUCTIVIDAD-SALARIOS-EMPLEO	94
6) BREVES NOTAS SOBRE CORPORATIVISMO	102
CONCLUSIONES	109
ANEXO ESTADISTICO	122
BIBLIOGRAFIA	134

I N T R O D U C C I O N .

El presente trabajo constituye un esfuerzo por analizar la evolución de las remuneraciones medias (salarios, sueldos y prestaciones) en la industria manufacturera de México, desde la crisis económica de 1982 hasta principios de los noventa. El estudio cubre fundamentalmente dos periodos: 1982-1988, caracterizado por una profunda caída de los ingresos percibidos por la población ocupada y 1988-1992 años de una recuperación desigual y lenta del salario para la mayor parte de los trabajadores. No obstante, se consideró indispensable realizar un primer capítulo que abarcara desde 1940 hasta 1981, con el fin de plantear los antecedentes y dar una visión general del fenómeno estudiado desde los primeros años del arranque industrial.

Se eligió indagar como tema de investigación la tendencia del poder de compra en la manufactura porque este sector desde la década de los cuarenta, se ha convertido paulatinamente en uno de los más dinámicos dentro de la economía. Además, en él se sustentan y se expresan con mayor claridad las principales transformaciones estructurales del actual modelo de crecimiento. En este sentido, los cambios o modificaciones operadas en la manufactura y el comportamiento salarial que de ellos resulten están dando cuenta de las condiciones de vida de una parte fundamental de la sociedad capitalista mexicana: el proletariado industrial.

Es preciso resaltar que nuestro trabajo tiene limitaciones, pues únicamente hace algunas acotaciones acerca de la influencia que tiene del movimientos sindical sobre los salarios. Dada la extensión y la complejidad de la temática nos vimos obligados a abordar el tema de forma general, por lo que se eludió el movimiento salarial de otros países, profundizar la evolución de los salarios en los distintos sectores económicos que integran la economía mexicana y se limitó el análisis de la acumulación capitalista y su determinación sobre los salarios. Todas estos son problemas únicamente se esbozaron, aunque pretendemos abordarlos en investigaciones posteriores.

Los salarios de la industria de transformación después de haber alcanzado su más alto nivel histórico en 1976, al igual que el de otros sectores, empezaron a experimentar el estancamiento de su poder adquisitivo: como resultado del establecimiento de topes salariales, el acelerado crecimiento de los precios y la incapacidad del movimiento obrero y de la izquierda mexicana para enfrentar los embates del capital y del Estado. En 1982 los salarios entraron en un período de franco desplome, ante la profundidad de la crisis de la economía mexicana y el descenso de la rentabilidad capitalista, para ubicarse en 1988 el punto más bajo de las últimas tres décadas.

En sólo seis años, de 1982 a 1988, los trabajadores de la manufactura perdieron el 37% de su poder adquisitivo. Este descenso afectó en forma similar a todos los empleados y obreros que laboraban en otras industrias o actividades. Tanto el personal de áreas administrativas; gerentes, supervisores y comisionistas, como obreros encargados del proceso de

producción; técnicos, ayudantes y demás personal cargaron con el peso de la crisis y del ajuste económico. De acuerdo a los datos presentados por INEGI, el impacto de esta caída fue desigual a nivel de las nueve ramas industriales: el deterioro más agudo se dio en las industrias de tipo liviano, como alimentos, textiles, madera., y menos drástico en la industria pesada; como metálicas básicas, maquinaria y equipo, sustancias químicas, etc.

La situación de los asalariados se agravó durante estos seis años porque el gobierno mexicano, para enfrentar los "desequilibrios macroeconómicos", procedió a recortar drásticamente las partidas financieras destinadas al salario indirecto (gasto social): educación, salud, y desarrollo urbano, entre otros. En su conjunto, el derrumbe del salario y de los ingresos indirectos tendieron a hacer más difíciles las condiciones de reproducción de la clase obrera.

En este contexto para elevar la productividad y rentabilidad del capital, en el corto y largo plazo, se optó por impulsar el llamado "Cambio Estructural". Este proceso ha significado modernizar la planta industrial, reducir el papel del Estado en la economía y eliminar las barreras proteccionistas. Mejorar los niveles de competitividad y sentar las bases para elevar la productividad del trabajo, hubiese sido una tarea difícil, si no se reduce el valor de la mercancía fuerza de trabajo, así se pensó y se actuó. Los mecanismos y procedimientos llevados a cabo para elevar las utilidades fueron distintos; elevamiento de precios, desempleo, control sindical, entre otros: la meta, una sola, reducir el costo salarial.

A partir de 1988, en contraste con el sexenio pasado, las remuneraciones medias se recuperaron en la industria manufacturera, según datos de INEGI. Las remuneraciones crecieron a tasas del 6.5% anual, no obstante, se amplió la apertura del abanico salarial. Las diferencias entre el sector de la población ligada a la élite empresarial; ejecutivos, gerentes, etc, que recibieron sueldos aumentaron continuamente, mientras, los salarios industriales crecieron, pero a la zaga de los primeros. Las diferencias en los ingresos han persistido aún dentro de las nueve ramas de la manufactura. Esta diversidad es más alarmante cuando se observa que, entre 1981 y 1993, los salarios mínimos decrecieron en casi 2/3 partes de su poder de compra. Esto debe enfatizarse porque casi más del 50% de la población ocupada percibe, según el Censo de Población de 1990, hasta dos salarios mínimos. Al respecto, la política tan severa de topes salariales y el corporativismo sindical han desempeñado un papel importante sobre los salarios mínimos, los cuales han servido de referencia para fijar el aumento del resto de las remuneraciones.

Paralelamente, los efectos de la crisis de 1982, la modernización económica y los aumentos en la productividad generaron desempleo, ante las insuficiencias y trabas engendradas en la acumulación de capital. La escasez de puestos de trabajos se presenta como una de las principales limitantes al aumento salarial en el mediano y largo plazo, a medida que se engrosan las filas de los desocupados y la economía no logra crecer a ritmos elevados.

En los últimos cinco años, el salario indirecto destinado a bienestar social se incremento, sobre todo el dirigido a Desarrollo Regional y Solidaridad, con ello se ha intentado compensar los años del llamado "sacrificio social". Pero las necesidades de la población también han aumentado, resultando insuficientes tales recursos. Las fuerzas económicas modernizadoras, privatización de empresas públicas y reestructuración de la deuda externa, que hicieron posible esta compensación han aumentado el desempleo y contraído la inversión y el mercado interno; otras únicamente han pospuesto el problema, como es el caso de la deuda: cerrar surcos de un lado y abrirlos del otro, parece ser la receta económica en boga.

Antes de plantear el orden de los apartados queremos exponer la hipótesis que guió este trabajo. Desde nuestro punto de vista, las diferencias existentes en el ingreso remunerado responden a la propia dinámica de acumulación capitalista que se ha desarrollado en nuestro país. A medida que cobró impulso el proceso de industrialización se expandieron las fuerzas productivas y se profundizó la división social del trabajo entre el sector agropecuario e industrial; así surgieron ramas industriales caracterizadas por utilizar abundante fuerza de trabajo, maquinaria y equipo obsoletos, reinvertir bajos montos de capital y producir con niveles de productividad bajos (textiles y calzado por mencionar dos casos). Mientras, en el otro polo surgieron empresas extranjera y nacionales con caracter monopólico-financiero que, amparados a la sombra del proteccionismo, se volvieron intensivas en capital y altamente productivas (petroquímica y, maquinaria y equipo). A este

heterogéneo dinamismo industrial le ha correspondido una desigual estructura salarial, en donde por lo regular las empresas más rentables que producen con altos ritmos de productividad e intensidad y que necesitan un tipo específico de fuerza de trabajo pagan salarios por arriba del promedio nacional, aunque en general estos son menores a los internacionales. En este sentido, los salarios se vuelven una variable que depende las necesidades de la producción y la dinámica de acumulación. Empero, ante la modernización industrial que se ha emprendido en algunas ramas de la manufactura esta relación de dependencia no se modifica en su esencia. Mas bien, se profundiza la amplitud salarial ante la apertura externa y el surgimiento de nuevas ramas y la desaparición de otras.

La exposición de nuestro trabajo está integrada por tres capítulos: en el primero, se plantean los antecedentes al período estudiado, desde 1940 hasta 1981. En éste se retoman los principales trabajos realizados sobre el salario industrial, buscando las características cuantitativas y cualitativas que lo definen. En la segunda parte se analizó la etapa de 1982 a 1988; años de crisis económica, grave deterioro salarial en todas las ramas de la manufactura y de recorte presupuestal en rubro de desarrollo social. Nuestra intención consistió en describir la forma y los mecanismos para enfrentar la crisis, enfatizando el papel que tuvieron los salarios en este contexto. En el tercer capítulo, además de estudiarse algunos aspectos de la política económica y de la reestructuración de la manufactura, se trata de explicar los términos en los que se ha fincado la recuperación del poder de compra de los trabajadores de la industria de la

transformación y el elevamiento del salario indirecto. Posteriormente, agregamos algunas acotaciones del papel que han jugado los salarios en la promoción de las exportaciones manufacturera y la influencia que ha tenido el corporativismo sindical sobre el salario. Por último, se plantean las conclusiones generales de los apartados anteriores.

CAPITULO I

RESEÑA HISTORICA DE LOS SALARIOS INDUSTRIALES EN MEXICO, 1940-1981.

1) APROXIMACION A LAS FUENTES CONSULTADAS

Ante los cambios estructurales que han sacudido al país y los efectos que estos han producido sobre el nivel de vida de la población mexicana, los salarios constituyen uno de los temas más inquietantes que se discuten a diario. El salario se presenta como una de las principales variables macroeconómicas que -ante la faz de investigadores, politólogos, la prensa y el público en general- da cuenta de gran parte de la situación económica de los trabajadores. Empero, a pesar de la importancia de los salarios, son escasos los estudios, las investigaciones y los comentarios con carácter oportuno y sólidamente documentados sobre este tema. Lo anterior quizá se explique porque la teoría de los salarios es, desde hace ya tiempo, uno de los campos menos satisfactorios de la teoría económica (McCormic B., 1984). Pero, también se explica porque en México el primer problema a resolver al estudiar los salarios comúnmente ha sido la generación y/o integración de series confiables que después permitan realizar un análisis técnico (Loría Eduardo, 1993).

Uno de los más grandes obstáculos a los que se enfrentan los investigadores, para estudiar la evolución del salario, es el de la información estadística. Las fuentes primarias utilizadas están incompletas o no se encuentran a disposición; en las instituciones oficiales suspende su publicación y/o realizan

cambios metodológicos en las series estadísticas. De ahí surge la necesidad de señalar las limitaciones y las ventajas de las fuentes consultadas a lo largo de este trabajo.

En la elaboración de esta investigación se recurrió principalmente a dos acervos estadísticos:

a) La Estadística del Trabajo y Salario Industriales (ETSI), publicada por la Dirección General de Estadística (DGE). La ETSI constituye un muestreo que, de acuerdo con la DGE, es suficientemente representativo para dar una idea exacta de la situación real del movimiento de los salarios (DGE, 1968) (Bortz J., 1984). La muestra, realizada la última semana de octubre de cada año, incluye las actividades industriales de Cajeme, D.F., Monterrey, Orizaba, Puebla, León, Mexicali, Guadalajara, Torreón, Chihuahua, San Luis Potosí y Edo. de México. Cabe señalar que la ETSI apareció en 1939, cubriendo 33 clases de actividad, y posteriormente se dejó de publicar en 1985, cuando ya comprendía 53 clases de actividad.

Dicha fuente, también incluye, por ciudad y rama de actividad, los siguientes conceptos: tiempo medio de trabajo a la semana, salario medio pagado a la semana -se obtiene dividiendo la suma salarial entre el número de trabajadores- y salario horario, los dos últimos no incluyen prestaciones (bonos, subsidios, vacaciones, etc.). A su vez se abren el rubro de ordinario, extraordinario, destajo y total; los trabajadores ordinarios se definen como aquellos que laboran en forma parcial o total la jornada laboral; los extraordinarios son los que laboran más

horas de la jornada legal; y el tercer grupo, los de a destajo, está integrado por aquellos cuyo salario es proporcional al volumen de la producción industrial (Bortz J., 1984, p. 127).

En nuestro caso solamente tomaremos los datos cubiertos por esta encuesta hasta fines de los cincuenta, por tres razones: por no encontrarse la información estadística a disposición; por la necesidad de resaltar algunos aspectos no cubiertos hasta hoy (salario horario, extraordinario y a destajo); y para no desviarnos de nuestro objetivo esencial, la evolución del remuneraciones medias industriales.

b) La otra fuente consultada fue la Encuesta Industrial Mensual, editada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Esta es una encuesta que a pesar de su enorme significado pocas veces se ha consultado. Hasta 1978 se llamó Estadística Industrial Mensual (EIME) y posteriormente tomó el nombre de Encuesta Industrial Mensual (EIM), sin embargo, no existe ninguna diferencia en su cobertura, pues ambas encuestas tienen las mismas fuentes informativas dentro de cada rama (Secretaría de Programación, 1979).

Estas encuestas son una muestra que capta solamente las clases de actividad más importantes, y dentro de cada clase, sólo aquellos establecimientos grandes y cuya aportación al valor agregado y a la inversión es determinante, convirtiéndose por lo tanto, en un indicador de la evolución de estos rubros en el orden nacional (Secretaría de Programación, 1979). En sus inicios (1964), al menos hasta donde tenemos datos, comprendía 29 clases de actividad y posteriormente se fueron agregando más; hasta

1987 se cubrieron 57 clases y a partir de 1988 la cobertura llegó a 157 clases. De lo anterior se desprende que los datos, por sí mismos, no son estrictamente comparables.

La EIM, en comparación la ETSI, constituye una encuesta más completa, pues presenta información sobre el valor de la producción, el personal ocupado, las horas-hombre trabajadas y las remuneraciones desglosadas para cada actividad. En cuanto al último punto, debemos aclarar que presenta datos únicamente en términos de remuneraciones. Estas incluye los sueldos pagados a los empleados, los salarios percibidos por los obreros y las prestaciones sociales. Esta desagregación de la población y de los salarios recibidos por los trabajadores nos ha permitido analizar la tendencia de los ingresos medios desde enero de 1970 hasta enero de 1993.

Por otra parte, de acuerdo con el cuestionario aplicado a cada empresa, se debe distinguir entre obreros y empleados: los OBREROS son aquellos ocupados cuyo trabajo está relacionado directamente con el proceso productivo; inclúyase las personas ocupadas en la fabricación, montaje, inspección, despacho y almacenaje de productos, mantenimiento, reparación, etc. Y son EMPLEADOS los que se dedican a labores de dirección, supervisión técnica o administrativa, trabajos de contabilidad, archivo y similares (Secretaría de Programación, 1979). Nuestra investigación está basada en los datos y conceptos presentados en estas encuestas, de ahí nuestro interés por mostrar sus características.

Por último, queremos señalar que para deflactar los salarios optamos por utilizar los siguientes Índices de precios;

i) El Índice de precios de Jeffrey Bortz (IPB). Este autor consideró, en sus estudios, inadecuado utilizar el Índice de Precios al Menudeo (IPMe) y el Índice de la Canasta Obrera Indispensable (ICOI) por presentar ambos ciertas limitaciones: el número de artículos integrantes de la canasta de bienes de estos índices es muy reducido, 38 y 23 respectivamente; no incluyen renta ni transporte; miden la variación de precios únicamente para el caso del Distrito Federal (D.F.) ; y en su mayoría, el primer índice tiende a sobreestimar la inflación y el segundo a subestimarla. De ahí, Jeffrey B. planteó la necesidad de construir su índice. El IPB fue elaborado tomando como base los Anuarios Estadísticos de los Estados Unidos Mexicanos, publicados por la DGE y cubrió 47 artículos de los cuales el 82% de los productos incluidos fueron productos alimenticios, contemplando entre ellos la renta y el transporte. Empero, su autor reconoce ciertas limitaciones en su índice, pues sólo se aplicó al D.F. y su diseño abarcó únicamente de 1939 a 1975 (Bortz J., 1984, pp. 64-147).

b) El otro índice es el del Banco de México (BM). De acuerdo con esta institución, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) tiene la virtud de proporcionar una escala para revisar los sueldos, salarios y prestaciones y demás conceptos de ingreso y cubre 35 ciudades que representan a todas las del país. El IPC incluye los 20 productos genéricos en los que las familias mexicanas gastan sus ingresos, la canasta abarca alquiler de vivienda, automóvil, carne de res, cantina, hoteles, servicio doméstico, refrescos y otros como tortilla, huevo, pan, detergente, etc (NAFINSA, 1988, p. 293). Sin embargo,

precisamente por el tipo de productos que contiene ha sido duramente criticado este índice, ya que no refleja de manera correcta el efecto de la inflación sobre los trabajadores porque incluye bienes de consumo durables que la mayoría de los trabajadores, al menos los obreros, no pueden comprar, tales como los automóviles (Bortz J., 1984, p. 88). Otra discusión se da en torno a su origen, aunque el BM afirma que el IPC fue elaborado desde 1927, Bortz señala que su elaboración data de 1959. A pesar de estos problemas, el IPC constituye uno de los índices más actualizados y completos, por ello metodológicamente es el que utilizaremos en gran parte de la investigación.

2) COMPORTAMIENTO DE LOS SALARIOS DURANTE EL DESPEGUE INDUSTRIAL 1940-1960.

A principios de la década de los cuarentas la economía mexicana sufrió un fuerte impulso en su proceso de industrialización. Este fenómeno fue el resultado de distintos factores, entre ellos destacan: la política comercial proteccionista y discriminatoria a la entrada de una gran variedad de productos extranjeros; la acelerada intervención del Estado en la economía; el dinamismo mostrado por el sector agropecuario y la exportación de productos agrícolas. Este último proceso se dio como consecuencia del aumento de los precios internacionales de las materias primas, la guerra de Corea, las obras de irrigación, la extensión de la frontera agrícola y la reforma agraria (Douring Folke, 1973) (Rubio Vega B. 1983).

La reforma agraria elevó la productividad en el campo, ofreció materias primas e insumos abundantes y redujo el precio de los bienes-salarios, abaratándose en consecuencia el valor de la fuerza de trabajo. Además, permitió despojar a los campesinos de sus tierras y parcelas, es decir, acabó por desintegrar gran parte de las relaciones de producción precapitalista: la hacienda y el latifundio. Al romperse estas formas sociales, que limitaban la expansión del mercado interno y la estructura mercantil, los trabajadores liberados se vieron en la necesidad de trasladarse a las ciudades e integrarse a las industrias; ofreciendo su capacidad laboral a cambio de un salario, para poder sobrevivir. De esta manera, la acumulación

del capital se aceleró y se amplió¹ a partir de la incorporación de la única mercancía capaz de crear valor: la fuerza de trabajo. Durante este periodo, la abundante fuerza de trabajo y los bajos salarios constituyeron una fuente básica de valorización del capital. A medida que se expulsaban grandes contingentes de campesinos las ciudades crecieron y con ello las industrias. Las posibilidades de obtener enormes utilidades a costa de explotar a los trabajadores; caracterizados por ser inexpertos sindicalmente, no calificados y sin propiedad alguna, aceleraron la acumulación de del capital en su "fase extensiva"; de obtenerse utilidades cercanas al 29% en 1939 se recaudaron porcentajes del 44% para 1955. En tanto los sueldos y salarios se redujeron su participación el PIB del 30.5% a 25.3%, en los años respectivos (Reyes Espinosa, 1986, p. 328). La redistribución del ingreso a favor del capital fue uno de los factores que sumados a los ya señalados -los subsidios, la infraestructura, insumos agrícolas baratos y el proteccionismo- aceleraron la acumulación capitalista.

Datos dados a conocer por la DGE nos permiten plantear que en los años de referencia la tendencia del salario medio, pagado a la semana en la industria, se puede dividir en dos subperiodos:

¹ Dada la expansión que sufre el mercado interno, algunos autores han denominado los años de 1940 hasta fines de los cincuentas como "fase extensiva" de acumulación. Esta se caracteriza además por una baja composición orgánica del capital, el predominio de industrias de "tipo liviana" y la preponderancia de formas de extracción de plusvalía absoluta. (Gómez P. y Rivera Ríos M., 1980) (Rivera Ríos M., Ed. Era, 1992).

Cuadro no. 1
SALARIO MEDIO DE TRABAJO A LA SEMANA
LA INDUSTRIA
(1939=100)

AÑO	TOTAL	ORDINARIO	EXTRAORDI- NARIO.	DESTAJO
1939	100	100	100	100
1940	92.1	93.5	91.6	87.4
1941	93.9	99.0	98.3	82.2
1942	77.6	81.0	74.8	76.9
1943	75.5	78.2	70.8	70.2
1944	60.1	50.9	62.0	59.1
1945	57.5	57.2	62.2	55.0
1946	51.5	50.7	59.8	51.1
1947	52.3	53.1	64.1	48.1
1948	58.8	60.3	70.5	59.0
1949	62.8	62.0	76.2	62.8
1950	65.5	62.6	84.8	67.5
1951	60.6	57.4	75.5	62.7
1952	56.4	54.6	69.6	57.5
1953	61.2	60.8	69.1	63.0
1954	63.7	63.4	69.0	67.2
1955	64.1	62.9	70.9	67.2
1956	67.4	68.1	77.6	63.3
1957	66.6	66.9	80.4	64.9
1958	72.9	73.4	86.8	71.1
1959	74.2	73.1	86.7	77.9
1939-46*	-48.5	-49.3	-40.2	-48.9
1946-59*	44.2	44.2	45.1	52.3

NOTA: Como deflactor se utilizó el INPB.

* Se refiere al crecimiento real del periodo.

FUENTE: DGE, Trabajo y Salarios Industriales,
varios años y Bortz J., Op. Cit., 1988.

1) el primero abarca de 1939 a 1946. En este lapso el salario promedio perdió el 48.5% de su poder adquisitivo. El salario ordinario cayó en 49.3% y el pagado a destajo en 48.9%, en tanto el salario extraordinario se contrajo menos relativamente, 40% en términos reales (véase cuadro no. 1). Este deterioro en el ingreso se dio en un contexto de fuerte crecimiento del PIB total y manufacturero, del elevamiento de la productividad industrial,

Cuadro no. 2
 TIEMPO MEDIO DE TRABAJO A LA SEMANA
 EN LA INDUSTRIA
 (1939=100)

AÑO	TOTAL	ORDINARIO	EXTRAORDI- NARIO.	DESTAJO
1939	100	100	100	100
1940	97	99	101	101
1941	101	101	109	99
1942	101	101	105	102
1943	102	101	108	102
1944	103	101	121	102
1945	101	99	125	100
1946	101	98	128	97
1947	102	100	133	97
1948	102	102	135	107
1949	102	100	145	108
1950	103	100	159	115
1951	104	101	148	109
1952	103	100	150	107
1953	102	100	135	107
1954	102	102	131	109
1955	102	99	132	110
1956	102	99	132	111
1957	102	99	144	109
1958	102	106	133	110
1959	102	99	129	112
1939-46	1	-2	28	-3
1946-59	1	0	1	16

FUENTE: OCE, Trabajo y Salarios Industriales,
 varios años.

del aumento en el volumen ocupacional total y del acrecentamiento en las tasas del empleo manufacturero (Loría Eduardo, 1993, p. 141).

Paralelamente a la merma salarial, en este lapso se dio un crecimiento bastante heterogéneo del tiempo de trabajo; mientras casi se mantuvo inalterable el crecimiento del tiempo de promedio (1%), del ordinario (-2%) y del de a destajo(-3%), las horas extraordinarias se elevaron a un ritmo muy elevado (28%) (Véase cuadro no. 2). Ello nos hace pensar que, en los primeros

años del impulso industrial mexicano, la jornada de trabajo extraordinaria jugó un papel importante en la reproducción del plusvalor; en la medida que permitió ampliar el proceso de producción de plusvalía con salarios reales deplorables. La ampliación del tiempo de trabajo se explica porque aunque distintos sectores de la economía llegaron bastante pronto al límite en cuanto a la capacidad de las máquinas sobre la base de un sólo turno de trabajo, en diversas industrias como las textiles, la continuación de los precios a una tendencia al aumento rápido hizo que fuera lucrativo aumentar el número de turnos (Reynolds W. Clark, 1973, p. 56). Para hacer más atractivas las horas extras, los patrones ofrecieron salarios nominales extraordinarios superiores al standar aunque menores a la inflación, cuestión que se tradujo en términos reales en un deterioro menor de este tipo de salarios y la garantía de obtener altas utilidades empresariales.

Otros estudios señalan que en 1945 la participación de los sueldos y salarios, dentro del valor de la producción de la industria manufacturera, disminuyó en 22% con respecto a 1940. Para 1950, éstas seguían manteniéndose a un nivel 15% inferior al de 1940: sobre todo por el lento crecimiento observado en los salarios industriales frente al de los sueldos. Esta brecha salarial se expresó aún en las industrias más dinámicas. Tal fue el caso de textiles, alimentos, fundición, la manufactura de artículos metálicos, la industria de construcción y materiales, y la industria de aparatos y material eléctrico (Arroio Junior, 1981).

Otras investigaciones, en referencia a este periodo añaden que, de 1939 a 1949, la inflación incidió en el deterioro del poder adquisitivo de los trabajadores; el salario mínimo agrícola se redujo en 46%, el salario mínimo en las ciudades en 39%, el salario medio -de 35 industrias- en 27% (hasta 1947, mejorando probablemente en los dos últimos años), y el de los empleados públicos federales en 35%. Pero a pesar de ello, el ingreso real per cápita, en los mismos años, se elevó en 23%, es decir, hubo un sector de la población que se vio beneficiada como resultado de la mayor movilidad sectorial e intra-sectorial y de desplazamiento de las actividades menos productivas a otras más productivas. Los sectores sociales "privilegiado" tuvieron la posibilidad de acceder a servicios médicos,² educativos e infraestructura; de adquirir bienes de consumo duraderos: televisiones, planchas, refrigeradores, etc. y de obtener mayores ingresos, a partir de la integración de nuevos miembros de la familia al mercado de trabajo (Noyola Vásquez y López Rosado, 1973).

2) El segundo subperiodo comprende de 1946 a 1959. En estos años los salarios industriales crecen a una tasa anual del 1.6%, esto es, comenzaron a observar un periodo de estabilización y errática recuperación (Loría Eduardo, p.142). Comparativamente las cifras presentadas por nosotros plantean que, en ese lapso, el aumento real de los salarios industriales fue del 44.2%, es decir, 2.8% anual. Esta diferencia se pueda explicar por dos razones: la

² En 1942, se creó el Instituto Mexicano del Seguro Social y se promulgó la Ley del Seguro Social (Casar A. y Márquez, C., 1983).

primera consiste en que los datos ofrecidos en este estudio se refieren a un promedio donde se toman en cuenta más de seis distritos industriales, en tanto los primeros datos se refieren exclusivamente al D.F.; en segundo lugar, cabe recordar que los datos de esta investigación hacen énfasis en los salarios medios (salario/población ocupada). Por tanto, podemos deducir que los datos necesariamente no son comparables; aunque ambos reflejan una tendencia salarial al alza.

En este periodo, también hubo una recuperación desigual de las percepciones. El salario ordinario creció en 44% y el extraordinario aumento en 45%, porcentaje que casi se ajustó al promedio. Aunque esta vez el ingreso pagado a destajo superó realmente a todos los anteriores, al acrecentarse en 53% (véase el cuadro no. 1). En tanto, el tiempo medio de trabajo ordinario se mantuvo estancado en caso del ordinario y extraordinario, y se elevó en un sorprendente 15% en el caso del tiempo a destajo (cuadro no. 2). Ello expresa que, en estos trece años, el salario y el tiempo de trabajo a destajo, a diferencia del subperiodo anterior, jugaron un papel importante en el aumento de las ganancias; como factor de competencia entre los trabajadores y como mecanismo para elevar la productividad, ello permitió a su vez recuperar el salario industrial.

Aunque la hipótesis y los datos que presentamos con fuentes oficiales están ahí, estas anteriormente ya fueron cuestionadas. Por ejemplo, para el caso de la década de los cincuenta, se dijo que la gran parte de los trabajadores no recuperaron su poder adquisitivo, pues el 40% de la población ubicada en las capas más bajas de la sociedad experimentó una merma salarial, ya que

los ingresos aumentados correspondieron a la "llamada clase media (Dabat A., 1978) (Martínez Ifigenia, 1986). Al respecto creemos que de otros estudios dependerá demostrar el grado de veracidad de ambas hipótesis.

A pesar de la discusión que existe es claro que hacia fines de los cincuenta, los ingresos de la industria no pudieron recuperar el poder de compra que tenían a principios de los cuarenta (Loría Eduardo, 1993) (Bortz J., 1984).

3) LOS SESENTA, AÑOS DE RECUPERACION SALARIAL

Desde fines de los cincuentas existían fuerzas objetivas internas promotoras del cambio, expresión de una nueva forma de acumulación. El problema económico consistió en la imposibilidad de seguir sustentando el crecimiento del producto y el incremento del PIB sobre la base de la proletarización de la fuerza de trabajo (Rivera Rios M., 1986).³

También, en esa década el gobierno decide modificar su estrategia económica bajo un nuevo esquema denominado "Desarrollo Estabilizador". Los ejes de esta propuesta, se vincularon a la obtención del crecimiento a partir de fomentar el ahorro y la

³ La acumulación de capital exigía basar su reproducción en el abatimiento de los costos y en el aprovechamiento de los cambios tecnológicos dados a nivel mundial: pues por más que la fuerza de trabajo sea más barata y abundante internamente respecto al llamado factor capital, no por ello, se va a privilegiar procesos intensivos en mano de obra debido a sus bajos niveles de productividad, ya que a pesar de que resulte más oneroso un proceso productivo intensivo en capital, se empleará éste dadas las economías de escala, niveles de productividad y grados de concentración que ello permite, lo cual garantiza condiciones de rentabilidad que posibilitan recuperación rápidamente del costo de inversión realizada (Huerta Arturo, 1986, p.30)

inversión privada; el Estado aprovechó la abundante liquidez de capitales a nivel mundial y recurrió al endeudamiento (interno y externo) para financiar su déficit; dejando de lado la expansión monetaria, como se había hecho anteriormente. Los recursos allegados sirvieron de apoyo a los empresarios; se siguieron otorgando subsidios, exenciones fiscales y se promocionaron importaciones tecnológicas. Estos cambios permitieron lograr un crecimiento económico, elevar la inversión, la productividad y estabilizar los precios (Dabat Alejandro, 1976-1977).

La respuesta inmediata de los grandes capitales, a esta nueva dinámica económica, fue utilizar la capacidad ociosa y promover el uso intensivo de la maquinaria y del equipo existente, resultantes de la política sustitutiva de importaciones y de los grandes flujos de capital extranjero. Sin embargo, la puesta en marcha de capital constante exigió crear las condiciones laborales mínimas para su introducción al proceso productivo.⁴

La introducción de nuevos procesos de trabajo y de tecnología ligadas al incremento de la inversión, la concentración de capitales y la expansión del gasto público profundizaron la división social del trabajo y provocaron en la industria

⁴ Uno de los primeros intentos de este proyecto fue la puesta en marcha de las "Reglas Generales de Modernización de la Industria Textil del Algodón y sus Mixturas"; publicadas, el 6 de febrero de 1961, en el Diario Oficial. Esta ley dio pauta a la transformación del proceso de producción en algunas industrias al implementarse mecanismos organizacionales y técnicos cuantificadores del rendimiento obrero, y; determinarse el ingreso en función de la productividad: prueba de ello fue la implementación del salario a destajo y las cargas de trabajo (Gutiérrez Garza E., 1988, p. 141).

manufacturera el traslado de grandes capitales hacia las ramas más rentables: petroquímica, metalmecánica y maquinaria y equipo que si bien exigían mayor capital desembolsado y altas ganancias, a largo plazo, se vislumbraron con un mayor nivel de competitividad que las industrias de tipo liviano: principales impulsoras del crecimiento durante los cuarenta y los cincuenta.

Estas transformaciones fueron determinantes en la composición social y salarial de la clase obrera mexicana. Surgió un nuevo tipo de obrero con cualidades específicas y necesarias al capital: se trataba de un tipo de trabajador que laboraba en la producción de productos estandarizados realizando un conjunto de tareas repetitivas y que poseía un grado inferior de calificación comparado con el obrero de industrias como la de productos de madera, aunque generalmente superior en materia escolarizada (Dabat A. y Rivera Ríos M., 1988).

La exigencia de mayores niveles de calificación, el elevamiento de la productividad y la intensidad laboral, la demanda de trabajo, así como la estabilidad de precios; crearon las condiciones para elevar el poder adquisitivo. Entre 1950 y 1960, los salarios industriales aumentaron, en términos reales, un 29% y 31% entre 1960 y 1970. Este incremento fue menor al de los salarios mínimos legales, los cuales crecieron 71% entre

1950-1960 y 51% entre 1960-1970 (Dabat A., 1976-1977, p. 23).⁵

Otro estudio realizado, para los años 1965-1970, revelan que el sector de la población industrial con acrecentamientos salariales superiores fue el de los trabajadores ligados a las empresas extranjeras. Este fue el caso de fabricación y reparación de hule, sustancias y productos químicos, productos derivados del petróleo, industria de metálicas básicas y reparación de maquinaria y equipo, entre otras. A diferencia de estas industrias, hubo otros que tenían bajos niveles de productividad, utilizaban mano de obra intensiva y pagaban bajos salarios (textiles, de productos alimenticios, productos de piel y cuero, y minerales no metálicos). Dicha investigación agraga que a pesar de ser mayor el número de obreros con respecto a los empleados en todas las ramas de actividad de la industria de transformación los salarios de los obreros fueran inferiores a los sueldos de los empleados. Sobre todo, en industrias tales

⁵ La heterogeneidad en el ingreso de la población trabajadora era así: a) un amplísimo proletariado y semi-proletariado rural (3 millones) que vivía con salarios de subsistencia; b) un numeroso proletariado y semi-proletariado urbano no calificado (2 millones aproximadamente) que comenzó a ser eficiente para el capital, no obstante, que trabajaron como peones recibieron mejores salarios en relación al rubro anterior; c) Un contingente más amplio formado por trabajadores de industrias "tradicionales" que en algunos casos se encontraban sindicalizados y ganaban salarios iguales o superiores al mínimo; d) Una proporción vinculada a industrias de tipo "pesado". Estos obreros trabajaban a ritmos más intensivos de trabajo, dados los cambios en el proceso de trabajo y recibían percepciones más altas que los bloques anteriores, y e) el sector de los técnicos, intelectuales y empleados calificados cuyas remuneraciones eran "privilegiadas", dada la escasez de fuerza de trabajo especializada (Dabat A., 1978, pp. 103-104) (Dabat A., 1976-1977, pp. 15-17).

como reparación y material de transporte, fabricación de maquinaria, aparatos electrónicos y eléctricos (Fernández C. y Rodríguez A., Siglo XXI, p. 169).

Por último, durante 1962 y 1963, el Estado ante los fuertes embates sindicales logró afianzar su autoridad corporativa: al conformar una comisión tripartita para reformar el Art. 123 de la Constitución. Los ejes de dicha reforma fueron:

a) el establecimiento de los salarios mínimos por zonas y regiones económicas, y los salarios profesionales; por oficio y ramas;

b) el reparto obligatorio de las utilidades, se fijó un 20% de utilidades otorgadas a los obreros. Este ingreso se determinó en función del tamaño de la empresa y del número de trabajadores, y;

c) la reglamentación de indemnizaciones en caso de despido laboral.

Si bien, tales reformas favorecieron las condiciones económicas y laborales de los trabajadores, también es evidente que implicaron una reafirmación del compromiso entre patrones, representantes sindicales y gobierno y de la mediación de éste último en todo conflicto (Trejo Delabre S, 1986, p. 174). Es importante tomar en cuenta este elemento porque a partir de él, se ha logrado fijar un salario mínimo base de referencia que hasta la fecha, ha servido de ancla en la determinación de los salarios de los distintos sectores económicos y en el establecimiento de los topes salariales.

4) ASCENSO Y ESTANCAMIENTO DE LOS SALARIOS INDUSTRIALES EN LA DECADA DE LOS SETENTAS.

Los primeros síntomas de las contradicciones internas engendradas por el desarrollo de la acumulación capitalista, se presentaron en el país hacia fines de los sesenta. Entre algunas de las causas procreadoras de esta crisis se encuentra: i) el desequilibrio económico entre el sector agrícola y el industrial; la política proteccionista que frenó la productividad del trabajo al crear mercados cautivos y eliminar la competencia externa; la expansión del gasto público y la intervención del Estado en la economía generaron desequilibrios en las finanzas públicas y obligaron a recurrir al endeudamiento externo; y la sobreacumulación del capital, la rentabilidad de los empresarios se vio afectada cuando los aumentos de la composición técnica y orgánica del capital y la menor incorporación relativa de fuerza de trabajo, no se compensó con el aumento de la productividad (Rivera Rios M., 1986) (Huerta Arturo, 1986).

En estas circunstancias, se generaron las condiciones para el estallido de una profunda crisis estructural en México, sin equivalencia en la historia de nuestro país, la cual fue pospuesta por factores contingentes difíciles de sostener en el largo plazo (la expansión del gasto público, el crédito externo y las exportaciones petroleras). En este contexto la economía, y dentro de ella los salarios, adquirieron características cualitativas y cuantitativas distintas, como veremos a continuación.

4.1) El Auge de los Salarios: 1970-1976

A principios de los setentas se aplicó una política fiscal, monetaria y crediticia contraccionista que incidió negativamente sobre la inversión y el producto. Sin embargo, entre 1972 y 1975 la economía logró crecer en 6.5% promedio anual (González Eduardo, 1985, pp. 59-108). El repunte se alcanzó gracias a las condiciones económicas imperantes a nivel mundial: la abundante liquidez de capitales y las bajas tasas de interés. El gobierno mexicano, envuelto en la retórica keynesiana, después de endeudarse con el exterior destinó los flujos monetarios obtenidos a la promoción de la inversión pública. También aumentaron las erogaciones del gasto público estatal y la emisión monetaria. Se compraron empresas, se amplió la infraestructura y se proyectaron grandes complejos siderúrgicos. La política económica estuvo ligada a reactivar la "demanda efectiva", a través de la inversión y el consumo de la población. Al final del sexenio, los planes emprendidos fracasaron rotundamente porque si bien se logró elevar el nivel de vida de la población, los empresarios se negaron a asumir la estrategia económica del gobierno, por lo cual se redujo la inversión, y por consiguiente se afectó el empleo; la mayoría de las inversiones estatales fueron de largo plazo, en momentos en los cuales la acumulación del capital exigió una mayor racionalización económica; y además el pago de intereses y la amortización de la deuda externa se convirtieron en una pesada carga; estos problemas fueron la primera expresión de la crisis de 1976-1977 (Cypher P., 1992, p. 90) (Cordera Rolando y Ruiz Durán, pp. 58-59) (Rivera Ríos M., 1986).

Cuadro no. 3
 REMUNERACIONES Y PRODUCTIVIDAD POR SECTORES ECONOMICOS
 (Variación Porcentual)

Actividad	Remuneraciones Medias 1970-1976	Productividad 1970-1976
Total	41	18
Agropecuario	22	17
Minería	8	14
Ind. Manufacturera	32	25
Construcción	29	-2
Electricidad	69	31
Comercio, Rest. y Hot.	35	24
Transp; Almacen y Com.	24	29
Serv. Finan; Seguros	32	6
Serv. Comunales	38	.4

Fuente: Elaborado con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales y B3M, Indicadores Económicos

Por otro lado, la rentabilidad del capital atravesó por una fase crítica cuando, además de disminuir la tasa de plusvalía y la productividad del trabajo,⁶ aumentaron las remuneraciones medias totales (Alvarez Béjar A., 1987, cap. III) (Garza Enrique De La, 1988, cap. IV).⁷ De 1970 a 1976, las percepciones de los trabajadores se elevaron en 41% en términos reales, es decir, a una tasa anual del 5.8% (Véase cuadro no. 3).

⁶ De 1960 a 1965 la tasa media anual de crecimiento fue de 3.6%, en el siguiente quinquenio se elevó a 4.3% y de 1970 a 1975 la tasa de crecimiento disminuyó a 3.9% (Valenzuela F., 1986, p. 105)

⁷ Si bien el salario es una -y la más importante- de las variables que como "factor real" afecta el movimiento de la cuota de ganancia, su influencia sobre ésta mediada por la composición orgánica del capital. Así, de ninguna manera la incidencia de los salarios es directa, sino que se articula en el movimiento de tendencia y contratendencia con otro conjunto de variables tales como la intensidad, productividad, extensión de la jornada de trabajo, precios de los componentes fijos, etc. (Spagnolo A., 1980)

Cuadro no. 4
 REMUNERACIONES Y PRODUCTIVIDAD EN LA MANUFACTURA
 (Variación Porcentual)

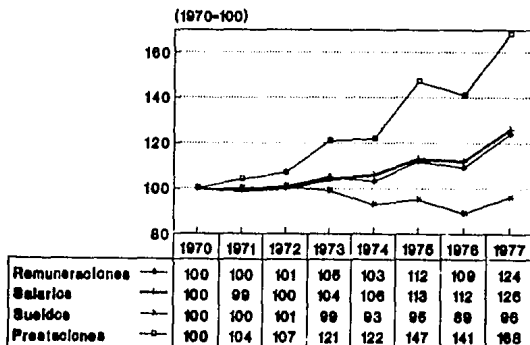
Actividad	Remuneraciones Medias 1970-1976	Productividad 1970-1976
Total	32	25
Alimentos	35	15
Textiles	30	19
Ind. De La Madera	25	17
Papel Productos	19	28
Sustancias Químicas y Der. del Petroleo	26	42
Prod. Minerales no Metálicos	40	38
Ind. Met. Básicas	25	13
Prod. Meta., Maquinaria	33	22
Otras Industrias	40	15

Fuente: Elaborado con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales y BdM, Indicadores Económicos

Este porcentaje fue superado únicamente por los electricistas, mientras los trabajadores que laboraban en otras actividades tuvieron incrementos menores; siendo los mineros los que observaron el aumento salarial más raquítico.⁸ En tanto, las remuneraciones medias en la manufactura aumentaron por arriba de la productividad en la mayor parte de las ramas, con excepción de papel y productos de papel y sustancias químicas (ver cuadro no. 4).

⁸ Otros trabajos enfatizan que en estos seis años, aproximadamente la tercera parte de los trabajadores de la industria manufacturera recibieron ingresos menores al salario mínimo: los empresarios mexicanos obtuvieron ganancias menores con respecto a la década anterior, pero su tendencia no declinó debido al elevamiento de la productividad; al hacerse uso de la capacidad instalada ociosa y de la inflación, la cual repercutió sobre todo a los grupos menos organizados del proletariado (Luz Arriaga M. et al., 1977) (Huerta A., 1977) (Santa Cruz F., 1979).

Gráfica no. 1
REMUNERACIONES MEDIAS EN LA
MANUFACTURA, 1970-1977.



FUENTE: INEGI, Estadística Industrial Mensual y SdeM, Indicadores Económicos

Únicamente en cuatro ramas las remuneraciones crecieron por arriba de la media, la cual fue 32%; minerales no metálicos (40%), en otras industrias manufactureras (40%), en alimentos (35%) y en productos metálicos (33%). En las cinco ramas restantes el aumento salarial real fue menor al promedio. Cabe agregar que no necesariamente a mayores aumentos del producto por hombre ocupado correspondió el crecimiento de las remuneraciones. Un análisis más detallado del ingreso integral se puede hacer al partir de las cifras dadas a conocer por la EIM. Entre 1970 y 1977, las remuneraciones medias reales de la manufactura se elevaron en 24%; después de haberse estancado en 1971 y decrecer su ritmo en relación al año anterior, en 1974 y 1976.

Los salarios industriales se elevaron en 26%, a pesar nulo crecimiento observado de 1970 a 1972. Este porcentaje por primera (y última) vez subió por encima de los ritmos alcanzados por los sueldos y las remuneraciones promedio (ver gráfica no. 1).

Por otro lado, cabe resaltar el impresionante elevamiento que tuvieron las prestaciones sociales. En siete años éstas aumentaron en 68%, proporción que resulta ser sorprendente al compararlas con la de las otras percepciones. El aumento obtenido en las prestaciones se explica a partir de las reformas hechas a la Ley Federal del Trabajo en 1970. Con las reformas a la ley laboral se logró obtener el aguinaldo, la prima vacacional, la prima de antigüedad e indemnizaciones en caso de muerte. Además se creó, en 1972, el FOVISSTE y el INFONAVIT; en 1974, el FONACOT; y, se reformuló la Ley del Seguro Social, en 1973 (González Chávez G., 1986).

En este contexto, los sueldos fueron los únicos ingresos que cayeron, pues incluso el mínimo se elevó. Los sueldos perdieron el 4% de su poder adquisitivo a pesar de los leves aumentos registrados en 1972, 1975 y 1977. Esta caída se explica porque los incrementos concedidos a nivel sindical se dieron, en la mayor parte de los casos, sólo a ciertas categorías y dentro de ellas a las más descontentas por los bajos ingresos. Así lo demuestran los incrementos de emergencia concedidos entre 1973 y 1974, los cuales fueron negociados en función de la "capacidad" de cada empresa y del monto de ingreso percibido en los puestos de trabajo. Así, en el primer aumento otorgado, los representantes empresariales recomendaron a sus agremiados "un

aumento del 20% para los sueldos hasta de 4,500 pesos y de 900 pesos para los que excedían esa cantidad", los mismo sucedió en la industria del azúcar (Basurto Jorge, Cap. 2, 1983). En este sentido, el incremento de la masa salarial benefició directamente más a los obreros que a los trabajadores de confianza (gerentes, administradores, supervisores, etc.).

El aumento de los salarios, se explica por las condiciones subjetivas imperantes en aquellos años. Nos referimos a la política salarial flexible que permitió elevar los salarios a niveles superiores a los de la inflación y a la inmensa cantidad de movimientos sociales realizados por los trabajadores fabriles y del sector público, por los colonos, campesinos y sectores "medios" que lucharon por mejores condiciones de vida y mayor democracia.⁹ La reforma política, el aumento de los salarios y el crecimiento de las prestaciones a costa del menor crecimiento de los sueldos quizá sean el verdadero carácter populista que el régimen de Echeverría Álvarez logró imponer en esos años, en condiciones económicas en las cuales la tendencia de la tasa de plusvalía se orientaba hacia el descenso.

⁹ Entre los movimientos a destacar se encuentran los de la Volkswagen y la Nissan, los de textiles, el del Sindicato Nacional de Trabajadores y Mineros, el de los Metalúrgicos y Similares de la República Mexicana (SNTMMSRM) en 1972, el del Sindicato de los Trabajadores Ferrocarrileros de la República Mexicana (STFRM) durante 1972-1973, el de telefonistas en 1976 y el de los electricistas encabezado por Tendencia Democrática (Rueda Peiro I., 1987, pp. 81-91) (Basurto Jorge, 1983).

4.2) El estancamiento Salarial durante el boom petrolero

Las presiones externas y las dificultades políticas y económicas heredadas en los sexenios anteriores obligaron al gobierno a modificar la estrategia de crecimiento seguida. En agosto de 1976, México firmó un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) con el objeto de obtener recursos financieros "frescos". En el documento México se comprometió a liberalizar las importaciones, el tipo de cambio y los precios de los productos más rezagados; reorientar la intervención del Estado, controlando el déficit público y la emisión monetaria, y a detener el crecimiento del salario real (Huerta Arturo, 1986, Cap. II).

Este compromiso se respetó solamente hasta 1977, después se cambió el esquema establecido, ante el auge de los precios internacionales del petróleo y el descubrimiento de nuevos centros petroleros.¹⁰ Los resultados de esta política fueron favorables ya que entre 1978 y 1980 la economía creció a ritmos impresionantes, sobre todo en las ramas vinculadas a la petroquímica y sus derivados. También aumentaron satisfactoriamente las exportaciones, sobre todas las vinculadas al llamado "oro negro". Y por último, la inversión pública y

¹⁰ En el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (marzo de 1979) y en el Plan Global de Desarrollo (abril de 1980) se describió el rumbo de la nueva política económica a seguir. En ellos se decidió promover las exportaciones petroleras y canalizar los excedentes obtenidos al resto de la economía; otorgar los subsidios necesarios a las empresas, sobre todo en energéticos y electricidad; estimular la inversión de bienes de capital; fomentar el empleo y descentralizar la industrias hacia otras regiones (Caballero E. y Huerta A., 1980, pp. 165-174).

privada se elevó, aunque, en tanto la primera se orientó hacia las ramas vinculadas al petróleo y sus derivados, la segunda lo hizo hacia el comercio y los servicios.

En respuesta a la mayor canalización de recursos financieros a la esfera productiva, el empleo creció a ritmos superiores en comparación a los del sexenio anterior; a pesar del lento dinamismo mostrado, en este rubro, por la agricultura y la industria manufacturera. Sobre todo se crearon ocupaciones en la industria automotriz, la fabricación de productos metálicos, la construcción de maquinaria y equipo, y en el sector comercial y de servicios (Rendón T., 1982) (Cassoni Adriana, 1991, pp. 275-304).

A pesar de ello, las dificultades económicas se profundizaron cuando, además del déficit público y comercial, descendieron los precios del petróleo (julio de 1981) y aumentaron las tasas internacionales de interés.¹¹ Aún más, de 1977 a 1981, la productividad total del trabajo redujo al 11%, porcentaje que resulto ser bajo si se compara con el 18% alcanzado en el sexenio anterior. El menor dinamismo de la productividad con respecto a los años de Echeverría se dio en casi todos los casos, con excepción de la minería y la rama de productos metálicos (véase cuadro no. 5 y 6).

¹¹ El incremento de la tasa de interés libor, entre 1978 y 1981, significó que México se convirtiera, al igual que Brasil, uno de los países "en vías de industrialización rápida" más endeudados. (Romo Guillón H., 1986, p. 60).

Cuadro no. 5
REMUNERACIONES Y PRODUCTIVIDAD POR SECTORES ECONOMICOS
 (Variación Porcentual)

Actividad	Remuneraciones Medias 1976-1981	Productividad 1976-1981
Total	7	11
Agropecuario	-.3	9
Mineria	11	46
Ind. Manufacturera	-1	16
Construcción	2	-4
Electricidad	-10	18
Comercio, Rest. y Hot.	-5	20
Transp; Almacén y Com.	-5	14
Serv. Finan; Seguros	4	-13
Serv. Comunales	12	1

Fuente: Elaborado con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales y BdM, Indicadores Económicos

Cuadro no. 6
REMUNERACIONES Y PRODUCTIVIDAD EN LA MANUFACTURA
 (Variación Porcentual)

Actividad	Remuneraciones Medias 1976-1981	Productividad 1976-1981
Total	-1	16
Alimentos	-7	13
Textiles	-3	11
Ind. De La Madera	7	11
Papel Productos	-5	12
Sustancias Químicas y Der. del Petroleo	-4	13
Prod. Minerales no Metálicos	0	10
Ind. Met. Básicas	5	9
Prod. Meta., Maquinaria	1	27
Otras Industrias	5	13

Fuente: Elaborado con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales y BdM, Indicadores Económicos

Para recuperar la confianza empresarial, a partir de enero de 1977, se fijaron los llamados topes salariales, estableciéndose el primero en 10%. También, desde 1979 se realizaron reformas fiscales con objeto de recabar mayores recursos; como el Impuesto Sobre la Renta, las modificaciones al Art. 84a y 85a del Código Fiscal de la Federación que incluye el concepto de ingreso gravable y el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.). A la merma salarial provocado por estos factores se sumo el incremento de los precios agrícolas ya que, a diferencia del desarrollo estabilizador en donde los precios de los productos agropecuarios al crecer a un ritmo lento abarataron el precio de los productos consumidos por los trabajadores, de 1977 a 1981 los precios agrícolas se elevaron más que el resto de la economía, convirtiéndose este sector en una fuente inflacionaria (Zermeno Felipe., 1988, p.77). Adicionalmente, los principales movimientos a la vanguardia del proletariado fueron objeto del divisionismo, la represión y de mecanismos corporativos. Tal fue el caso del movimiento de los electricista, los universitarios y los de la siderurgia.¹²

Como consecuencia de los factores anteriores, de 1976 a 1981 las remuneraciones medias reales nacionales crecieron en términos

¹² La combatividad de los movimientos independientes y la respuesta del movimiento obrero se modificó después de 1976 debido, entre otros elementos, al debilitamiento del movimiento independiente y a la evolución de las posiciones divergentes en el interior del Congreso del Trabajo, el cual modificó su conducta política al concretar un pacto con el gobierno, sobre la base de su retorno a la táctica gremialista y en una explícita aceptación de la estrategia de contención salarial (Cordera R. y Clemente Ruiz D., 1986).

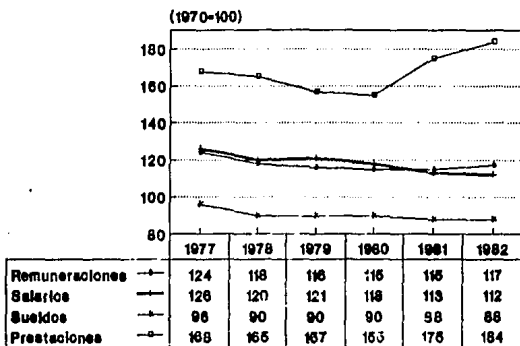
reales en 7%, proporción que contrasta con el aumento del 16% la productividad obtenido en ese periodo y con el crecimiento salarial del 32% que se tuvo de 1970-1976 (cuadro no. 5). Solamente los trabajadores del sector minero y los de servicios comunales superaron el aumento de la remuneración media nacional, al elevarse en 11% y 12% respectivamente .

En la industria manufacturera, que fue uno de los sectores donde se estancaron las remuneraciones medias y la productividad tuvo aumentos por arriba del promedio, la situación de la clase trabajadora tampoco fue muy favorable. Los ingresos medios reales se estancaron (-1%), aunque se redujeron en alimentos (7%), en papel (5%) y en sustancias químicas (4%), y aumentaron en más del 4% en otras industrias manufactureras, metálicas básicas y madera (cuadro no. 6).

Para mostrar que sucedió con el ingreso de los obreros y el de los empleados a continuación presentaremos las cifras que dio a conocer INEGI en la EIM. Esta fuente muestra que, a diferencia de los datos anteriores obtenidos del Sistema de Cuentas Nacionales, entre 1977 y 1982 las remuneraciones medias de la manufactura perdieron el 5.6% de su poder de compra, sobre todo por fuerte caída salarial del 7.2% experimentada entre 1977 y 1981. En esos cinco años, los sueldos cayeron en 8%, al perder su máximo poder adquisitivo (6%) entre 1977-1978 y estancarse de 1981 a 1982.

Tampoco el salario industrial fue ajeno al comportamiento general de las remuneraciones, pues estos se desplomaron, a excepción de 1979, de manera sistemática hasta alcanzar un 11% en términos reales, caída porcentual no igualada ni a la de las

Gráfica no. 2
REMUNERACIONES MEDIAS EN LA
MANUFACTURA, 1977-1982.



FUENTE: INEGI, Estadísticas Industrial Mensual y Idem, Indicadores Económicos

remuneraciones medias ni a la de los sueldos. Solamente, las prestaciones sociales se elevaron en 10%, a pesar de la contracción del 8% sufrida entre 1977 y 1980 (gráfica no. 2). Este incremento del 10% se obtuvo como resultado de los importantes incrementos experimentados en 1981 y 1982, cuya explicación se encuentra en la aptitud que toman muchos sindicatos ante la reforma política, los cuales aceptan los topes salariales a cambio de mantener las prestaciones como un mecanismo compensatorio.

Por último queremos señalar que, a pesar de las diferencias existentes entre las fuentes estadísticas citadas anteriormente, a mediados de la década de los setentas la tendencia de las

remuneraciones medias industriales sufre un cambio importante al mostrar decrementos en sus tasas. Esta caída en el ingreso de la mayoría de los trabajadores respondió a la propia lógica de la acumulación capitalista, pues los desequilibrios estructurales entre el campo y la industria, el lento crecimiento de la productividad y el descenso de las utilidades empresariales observada desde fines de los sesentas, entre otros factores, chocaban abiertamente contra el extraordinario aumento salarial obtenido entre 1970 y 1976. La fragilidad política y económica en la que se encontraba el sistema mexicano exigió que, después del fracaso del proyecto echeverrista, el gobierno en turno y los empresarios asumieran a partir de 1977 una aptitud defensiva en contra los trabajadores. En este sentido, el establecimiento de topes salariales, la implantación de impuestos, la inflación y la desorganización y aplastamiento de los movimientos sindicales jugaron un papel importante en la posibilidad de recuperar las utilidades empresariales. Pero, los factores externos (petróleo y tasa de interés) cuestionaron la inviabilidad de la política monoexportadora y la existencia de graves problemas estructurales aún no resueltos: cuestión que desató una de las crisis más importantes que haya sufrido la economía mexicana a partir de 1982, durante la cual las condiciones de vida de los trabajadores se exacerbaban y el deterioro del salario real fue, una vez más, una de las principales palancas que sirvió para impulsar la acumulación.

FALTA PAGINA

No. 70

CAPITULO II

LOS SALARIOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DURANTE LOS AÑOS DE CRISIS: 1982-1988

1) INTRODUCCION.

En 1982, México entró en una situación de recurrencia de su crisis histórica. El impacto provocado en el ámbito económico, social y político le han otorgado un carácter "global". También, se le ha calificado de ser una crisis "estructural" por cuestionar las formas y los métodos de desarrollo histórico de la acumulación capitalista. Esto significó que la extracción social del plusvalor y la reproducción del capital encontró límites y obstáculos en la existencia del mismo sistema. Al respecto, se ha señalado que la crisis comporta una renovada agresividad del capital contra la fuerza de trabajo y de capitales contra otros capitales para, a través de los procesos concomitantes de valorización de la fuerza de trabajo y la desvalorización del capital, recuperar la tasa de ganancia y realizar la acumulación capitalista. Todas y cada una de estas transformaciones (del proceso de valorización) se oponen, como es connatural al sistema, a través de la lucha de clases y de la violencia contra la clase obrera y entre los diversos capitales (Gilly A., 1986, pp. 7-9) (Rivera Ríos M., 1986).

Esta crisis, no exclusiva de nuestro país, fue el resultado de la conjunción de factores internos y externos; la sobreacumulación del capital vinculada a los desequilibrios inter-intra sectoriales, las ineficiencias generadas por la política sustitutiva de importaciones para promover la

industrialización, los desequilibrios económicos intra e inter sectoriales, la caída de los precios internacionales del petróleo y el encarecimiento del crédito. Estos procesos constituyeron elementos que volvieron impostergables una serie de cambios cuantitativos y cualitativos dentro del sistema económico mexicano, en cuyo seno la relación capital-trabajo se convirtió en uno de los principales motores del cambio. En este escenario, en donde la fuerza de trabajo constituye la única mercancía capaz de crear plusvalor, el capital se ve obligado a buscar nuevas formas de someter y de oprimir a la clase trabajadora. Esto sucede sobre todo cuando el imperativo esencial consiste en restablecer la tasa de ganancia. En esta dinámica los salarios constituyen uno de los ejes de la recuperación. Parte de esa historia ha transcurrido e intentaremos reproducirla modestamente en este capítulo.

Este apartado está dividido en dos partes: en el primero, estudiamos el deterioro salarial que han sufrido los trabajadores de los distintos sectores económicos y en especial los de la industria manufacturera, así como algunos de los factores que contribuyeron a esta caída. Y en la segunda, enfatizamos la importancia que ha tenido el salario industrial en las exportaciones manufacturadas.

2) EL DETERIORO SALARIAL DURANTE LOS AÑOS DE CRISIS

El gabinete de Miguel De La Madrid llegó a la presidencia de la república en condiciones de crisis, cuyo origen se encontraba, según versiones oficiales, en los problemas generados por la escasez del ahorro interno y la excesiva demanda. Para hacer frente a este problema, en abril de 1982, se planearon una serie de acciones encausadas a corregir estos "desequilibrios". Esta propuesta se dio en llamar Programa Inmediato de Reorganización Económica (PIRE). Este paquete de corto plazo estaba incluido dentro de un programa más amplio denominado "Cambio Estructural" (Poder Ejecutivo, *ibid.*).

Los puntos nodales delineados en este esquema fueron tres:

a) Modificar la gestión e intervención del Estado en el ámbito económico, eliminando el déficit fiscal -principal causante de la inflación- y dejando a "las libres fuerzas del mercado" la tarea de regular los procesos productivos;

b) Impulsar la modernización de la planta productiva, haciendo un uso más intensivo de la maquinaria y del equipo existente y contribuyendo así a elevar la productividad del trabajo;

c) Integrar la economía mexicana al mercado mundial, suprimiendo de manera acelerada la política proteccionista -iniciada desde los cuarenta- y promocionando la exportación de productos manufactureros.

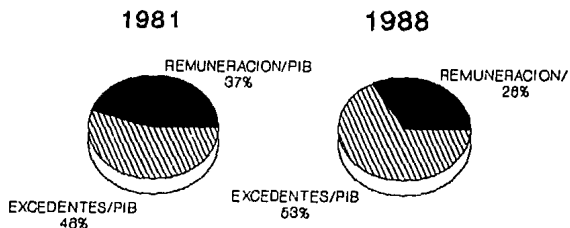
A través de estas metas se intentó recuperar el crecimiento económico y elevar la competitividad de la mercancías mexicanas en el ámbito mundial, cuestión que exigió negociar y apoyar a

los empresarios.¹³ No obstante, a los trabajadores también se les trato de incorporar dentro de esta estrategia modernizadora. Para estos, el gobierno propuso, durante un breve lapso, contraer los salarios con el fin de evitar presiones inflacionarias y proteger el empleo, a cambio se prometió en el largo plazo incrementar el poder adquisitivo y el bienestar social de los trabajadores: después del periodo más agudo del ajuste, se dijo, el salario crecerá a una tasa por lo menos igual a los incrementos de la productividad, lo que permitirá, aunado al esfuerzo por elevar la generación de empleos por peso invertido, aumentar la participación de los trabajadores en los frutos de desarrollo y bienestar social (Poder Ejecutivo, mayo 1983, p. 218).

El reparto de esos frutos económicos nunca llegaron a manos de la población trabajadora, al contrario se les arrebataron los pocos recursos que habían logrado obtener a través de varias décadas. Como puede observarse en la gráfica no. 3, entre 1981 y 1988, mientras los excedentes de explotación (estos incluyen intereses, regalías, utilidades) incrementaron su participación

¹³ En este periodo, el Estado se mostró "racional" a las condiciones económicas de la mayor parte de las empresas cuando miles de industrias se declararon en quiebra ante la incapacidad de pagar sus adeudos con el exterior. Tal fue el caso de la Cervecería Moctezuma, el grupo Alfa y el grupo de Ingenieros Civiles Asociados, los cuales ante la falta de liquidez se declararon en moratoria. Para solventar este problema el gobierno decidió crear, a principios de mayo de 1983, el Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA) cuyo objetivo fundamental consistió: en otorgar créditos en pesos, a largo plazo, para la compra al Banco Central de divisas a un tipo de cambio fijo y controlado. De esta manera el gobierno mexicano se hizo cargo de gran parte de la deuda privada contraída con el exterior, aumentando por consiguiente la que él tenía (Gutiérrez Roberto, sept de 1992, p. 858).

Gráfico no. 3
REMUNERACIONES TOTALES Y EXCEDENTES DE
EXPLOTACION COMO PORCENTAJE DEL PIB.



FUENTE: C8G, Quinto Informe de Gobierno.

dentro del PIB del 46% al 53%, los trabajadores vieron reducir la proporción de sus remuneraciones como porcentaje del producto del 37% al 26%, en los años respectivos. Ello es una muestra de lo desigual que resulto ser la distribución del producto generado durante este lapso.

Otra manera de observar, la forma en que la población trabajadora perdió una parte de su ingreso es mediante la revisión de las remuneraciones medias. De acuerdo con las cifras estadísticas, en esos siete años, todos los trabajadores ocupados fueron afectados gravemente en su salario directo. Solo con excepción del personal ocupado que laboró en la manufactura, en

Cuadro no. 7
 REMUNERACIONES MEDIAS POR ACTIVIDAD ECONOMICA
 (Variación Porcentual)

ACTIVIDAD	1981 (\$NP de 1978)	1988	1981-1988
TOTAL	56	26	-53
AGROPECUARIO	12	6	-53
MINERIA	99	46	-53
MANUFACTURA	92	49	-47
CONSTRUCCION	65	27	-58
ELECTRICIDAD Y AGUA	203	84	-59
COMERCIO, RESTAURAN- TES Y HOTELES	56	23	-58
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	78	42	-46
SERVICIOS FINANCIEROS	128	65	-49
SERVICIOS COMUNALES	68	30	-56

Nota: \$NP Nuevos Pesos.

Fuente: Elaborado con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales y Bdm, Indicadores Económicos

transportes y almacenamientos, y en servicios financieros; todos los trabajadores restantes experimentaron una caída de sus remuneraciones medias superiores al 50% (ver cuadro no. 7). También, el salario mínimo perdió más de la mitad de su poder de compra (51%) y las remuneraciones pagadas en el sector público decrecieron en cerca de la mitad (48%) (Orozco Orozco M. et.al., 1993).¹⁴

Un análisis más detallado sobre la evolución de las remuneraciones medias en la manufactura, nos permite advertir el impacto que los factores que impulsaron el "cambio estructural" y

¹⁴ Esta merma en el ingreso de los trabajadores mexicanos coincidió con la tendencia al deterioro que, desde 1973 y hasta 1985, se dio en el salario real de algunos países desarrollados

la política económicos tuvieron sobre las nueve ramas de actividad. En el cuadro no. 8 resalta la reducción que tuvieron las remuneraciones medias en todas las ramas, sin excepción alguna. Los trabajadores más golpeados en sus ingresos reales se ubicaron en la otras industrias manufactureras (-47%), alimentos y bebidas (-43%), la industria de la madera (-43%), textiles (-41%) y papel y productos de papel (-39%). En tanto los asalariados de las ramas metálicas básicas tuvieron un descenso en su ingreso del 22%, metálicos maquinaria y equipo del 31%, sustancias químicas y derivados del 32% y minerales no metálicos del 34%. En términos generales podemos decir que la fracción de los trabajadores que más duramente resintió la caída salarial fue la que laboró en la industria liviana.

Ahora bien, si ligamos el comportamiento salarial de algunas subramas de la industria manufacturera durante 1982-1988, de acuerdo con la clasificación económica que hace Rivera Rios M. (1992) de las actividades económicas de esta industria, tendremos lo siguiente:

a) en el primer bloque está agrupado el llamado "sector dinámico". La mayoría de estas industrias logró en medio del estancamiento un crecimiento real del PIB de entre el 10% y el 85%; un aumento en la productividad comprendido de entre el 25% y 30%; un crecimiento de los precios por debajo del promedio industrial; un acrecentamiento notable del personal ocupado (10%) y; un aumento extraordinario de las exportaciones.

Empero, a pesar de las condiciones favorables que se dieron para el capital en estas industrias y de su alto grado de compe-

Cuadro no. 8
REMUNERACIONES MEDIAS EN LA INDUS-
TRIA MANUFACTURERA
(1981=100)

AÑO	1988
REMUNERACIONES TOTALES	64
I ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	57
Carnes y lácteos	61
Prep. de frutas y legumbres	61
Molienda de trigo	60
Molienda de nixtamal	56
Otros prod. alimenticios	66
Cerveza y malte	64
Refrescos y aguas gaseosas	53
Alimentos para animales	35
Aceites y grasas comestibles	60
Beneficio y molienda de café	50
Azúcar	46
Bebidas alcohólicas	67
Tabaco	47
II TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	59
Hilados y tejidos de fibras blandas	58
Hilados y tej. de fib. duras	51
Prendas de vestir	63
Cuero y calzado	55
Otras ind. textiles	66
III INDUSTRIA DE LA MADERA	58
Aserraderos, triplay y tableros	56
Otros prod. de maderas y corcho	59
IV PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	61
Papel y cartón	56
Imprentas y editoriales	64

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, varios años.

Cuadro no. 8
REMUNERACIONES MEDIAS EN LA INDUS-
TRIA MANUFACTURERA
(1981=100)

AÑO	1988
V SUSTANCIAS QUIMICAS Y DERIVADOS DEL PETROLEO	68
Petróleo y derivados	61
Petroquímica básica	59
Química básica	74
Abonos y fertilizantes	64
Resinas sintéticas y fibras artificiales	70
Productos farmacéuticos	78
Jabones detergentes y cosméticos	61
Otros productos químicos prod. de hule	61
Art. de plástico	76
VI PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS	66
Vidrio y productos de vidrio	67
Cemento	67
Prod. de minerales no metálicos	63
VII INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	78
Ind. básica de hierro y acero	73
Ind. básica de metales no ferrosos	66
VIII PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	69
Prod. metl. estructurales	66
Muebles metálicos	53
Otros prod. metálicos excepto maquinaria	68
Maquinaria y equipo no eléctrico	75
Maq. y aparatos eléctricos	65
Aparatos electro-domesticos	67
Equipo y aparatos electrónicos	70
Equipo y apart. eléctricos	68
Autosavillos	75
Carrrocías, motores, partes y accesorios para autosavillos	73
Equipo y mat. de transporte	46
IX OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	53

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, varios años.

titividad, según datos oficiales, las remuneraciones medias se deterioraron, aunque en menor medida que los dos bloques menos dinámicos, como sigue; automóviles 25%, en química básica 26%, carrocería y accesorios 27%, hierro y acero 27%, en resinas sintéticas y fibras artificiales 30%, en vidrio 32%, cemento 33%, metales no ferrosos 34% y en petroquímica básica 41%.

b) la segunda categoría clasificada como intermedia se caracteriza por aglutinar empresas de baja calidad e ineficiencia en su producción y/o fuertes porcentajes de capacidad obsoleta, pero que han podido enfrentar la reestructuración y la competencia externa con serias limitaciones: desaparición de establecimientos, desempleo, etc. En estas actividades la caída salarial se dio así: bebidas alcohólicas del 33%, electrodomésticos 33%, cerveza 36%, prendas de vestir 37%, papel y cartón 43%, cuero y calzado 45%, muebles metálicos 47% y azúcar 54%, entre otros.

c) el estancamiento y/o declinación del PIB y la productividad, y la baja relación exportaciones/PIB son algunas de las peculiaridades del tercer grupo. Este a su vez se divide en dos tipos de empresas; el de las industrias históricamente dinámicas, pero con gran arraigo proteccionista y el de actividades tecnológicamente avanzadas pero que han carecido de una respuesta productivista a la crisis¹⁵. En el primer subgrupo los ingresos medios se deterioraron como sigue; imprenta y editoriales 36%,

¹⁵ RIVERA, Ríos M., 1992, Op.cit., pp. 147-154.

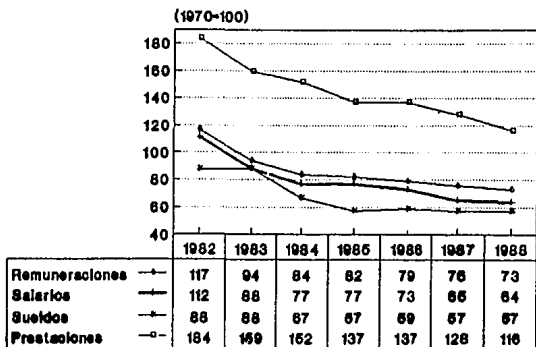
molienda de trigo 40%, fibras blandas 42% y fibras duras 49%. El subgrupo dos la caída salarial no fue menor; en maquinaria y aparatos eléctricos decrecieron en 35% y en equipo y material de transporte 54%.

Después de este recorrido es claro que independientemente de las condiciones económicas favorables o no a cada industria, de la reestructuración alcanzada y de los efectos que la crisis de 1982 y la apertura comercial trajeron consigo, los trabajadores de la industria manufacturera cargaron con el enorme peso del ajuste estructural sobre sus espaldas, sacrificando su nivel salarial a cambio de elevar la rentabilidad del capital. Aunque si bien cierto que la posibilidad de recuperar los salarios de manera duradera depende de la consolidación del proceso reestructurador, el costo que ha pagado la clase trabajadora ha sido muy alto.

Hasta ahora únicamente se habló de remuneraciones medias, pero es preciso distinguir el comportamiento de los ingresos reales obtenidos por los obreros y los empleados. De acuerdo con la Encuesta Industrial, el derrumbe de las remuneraciones medias fue 2% mas alto que el que habíamos señalado más arriba, es decir, del 38%. Esta pequeña diferencia se explica por las fuentes consultadas, el primer porcentaje fue calculado con cifras del Sistema de Cuentas Nacionales.

Los datos de la gráfica no. 4 reflejan que, de 1982 a 1988, los sueldos perdieron el 35% de su poder de compra, esta proporción fue menor a la del promedio (38%) y al de las prestaciones sociales (37%). Por otra parte, los salarios industriales se hundieron en 42%, tan sólo entre 1982 y 1984 se deterioraron en 31%. Esta caída en el salario resulta ser importante porque en

Gráfico no. 4
REMUNERACIONES MEDIAS EN LA
MANUFACTURA, 1982-1988.



FUENTE: INEGI, Encuesta Industrial Mensual y Bdm. Indicadores Económicos

estos seis años aproximadamente más del setenta por ciento de la población trabajadora ocupada en la manufactura eran obreros y el resto de la población eran empleados.

Incluso la pérdida acumulada que sufrieron los obreros en su salario entre 1982-1988, fue superior a la de todo el periodo que abarca de 1970 a 1988, durante el cual estos decrecieron en 36%. Ese no fue el caso de los empleados, los cuales en esos 18 años alcanzaron a perder el 43% de su poder de compra.

Los factores que influyeron en el deterioro salarial del conjunto de los trabajadores fueron múltiples, y entre ellos podemos citar los siguientes:

a) El establecimiento de topes salariales. En efecto el 9 de agosto de 1983, por iniciativa del gobierno se firmó -entre los representantes del sindicalismo oficial y las organizaciones empresariales- el Pacto de Solidaridad Económica.¹⁶ En dicho pacto el sector obrero se comprometió a la prudencia y moderación en la fijación de los aumentos al salario, los patronos a mantener los precios y a la búsqueda del fortalecimiento de la planta productiva. Por su parte, el gobierno procuraría detener el gasto público expansivo, mantener los precios de bienes y servicios, y a través de programas oficiales fomentar el consumo popular (Medina Carlos, 1983) (Zamora Isabel, 1983). La firma de este acuerdo fue respetado de forma solemne por los representantes del sindicalismo oficial, a costa del gran impacto que tuvieron los topes para sus agremiados.

b) La falta de una respuesta defensiva por parte del movimiento sindical. A pesar del férreo control corporativo que mantuvo el gobierno, de enero de 1982 a julio de 1988, los trabajadores realizaron en promedio 39 emplazamientos a huelga diariamente a fin de obligar a la patronal a considerar y negociar sus demandas

¹⁶ Para el gobierno mexicano el Pacto de Solidaridad significó extender hasta la actualidad uno de los rasgos más notables en su política sindical: el "pacto corporativo cardenista". Este le sirvió para mantener inmóvil al movimiento obrero y hacer gala del gran "entendimiento" y "compresión" mostrada por los trabajadores, al no ejercer ningún tipo de presión para elevar su nivel de vida. Así lo dio a entender el Poder Ejecutivo, al presentar su tercer informe de gobierno en 1985. En este se afirmó que la alianza histórica entre la clase obrera y el Gobierno de la República ha permanecido inalterable. Agrega que la alianza se ha sustentado en los principios sociales revolucionarios, la cual se acredita diariamente en el respaldo a los derecho.

-de estas el 30% se dieron por ajuste salarial y reparto de utilidades, el 23% por revisión de contrato colectivo y el 22% por revisión salarial-, pero a pesar de ello no se logró elevar las condiciones de vida de los trabajadores debido a la efectividad de la política de concertación y conciliación llevada a cabo por el gobierno, la debilidad de los sindicatos y la fuerte presión que ejercieron el desempleo y la inflación en esos años (López Gustavo, 1989).

c) El crecimiento acelerado de los precios a ritmos superiores al de los salarios fue otro de los factores que contribuyó al deterioro del salario real. De acuerdo con el argumento oficial, como ya señalamos, aumentar el poder de compra en condiciones de un crecimiento acelerado de precios solo generaría desempleo e inflación, de ahí que el aumento que se dio en los precios siempre fue menor al del salario real. Tan sólo, mientras que de 1977 a 1981, la inflación se movió en su nivel más alto, entre el 17% y el 30% anualmente, en 1982 alcanzó 57.6% y entre 1983 y 1986 el incremento de los precios se acercó a tres dígitos, alcanzando en 1987 su récord histórico. En tanto, entre 1975 y 1985, los incrementos salariales nominales rara vez mantuvieron el mismo paso que el nivel de los precios. Por ejemplo, el salario real industrial cayó en siete de los diez años señalados

(Bortz J., 1990).¹⁷

De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el aumento de los precios, a la par de otros elementos, colocó a los trabajadores mexicanos, al igual que a los brasileños, con uno de los sectores más golpeados dentro de América Latina. Entre 1982 y 1984, la aceleración de la inflación, combinada con una política salarial restrictiva, dio lugar a una reducción sustancial de los salarios reales en muchos países. Fue particularmente grave en México y Brasil, 30 y 23%, respectivamente, y menos pronunciado en Perú, Chile, Venezuela. En contraste, Argentina y Colombia registraron ganancias en los salarios (Banco Interamericano de Desarrollo, 1988, p. 1084)

d) A partir de 1983, la profundización de la crisis y el impulso de la modernización se tradujeron en una reducción significativa del empleo generado en la industria,¹⁸ el comercio y especialmente de la construcción, a la vez que el crecimiento del empleo resultó ser modesto en servicios (Rendón T. y Salas C.,

¹⁷ De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el aumento de los precios, a la par de otros elementos, colocó a los trabajadores mexicanos, al igual que a los brasileños, con uno de los sectores más golpeados dentro de América Latina. Entre 1982 y 1984, la aceleración de la inflación, combinada con una política salarial restrictiva, dio lugar a una reducción sustancial de los salarios reales en muchos países. Fue particularmente grave en México y Brasil, 30 y 23%, respectivamente, y menos pronunciado en Perú, Chile, Venezuela. En contraste, Argentina y Colombia registraron ganancias en los salarios (BID, 1988, p. 1084)

¹⁸ Al respecto, se un estudio realizado planteó que, de 1981 a 1990, en la industria manufacturera se produjo más con un número menor de trabajadores gracias a la llamada "modernización productiva", que ha fincado el aumento de la productividad principalmente en el despido masivo de los trabajadores, a cambio de una utilización más eficiente de la maquinaria, del equipo y de las fuerzas de trabajo en activo (Orozco Orozco M., et. al., 1992, Ensayos)

Cuadro no. 9
**GASTO PUBLICO DESTINADO A DESARROLLO
 SOCIAL, 1970-1988.**
 (Variación Porcentual)

Período	1970-1976	1976-1981	1981-1988
Total	17	12	-8
Educación	18	12	-7
Salud	13	10	-7
Solidaridad	35	39	-20
Desarrollo Urbano	12	20	-15

Fuente: Elaborado en base a los datos del cuadro de gasto social, véase apéndice.

1989). Así mismo, se presentó un aumento notable del subempleo y de las ocupaciones informales que obliga a la población que no esta en edad de trabajar a incorporarse a las filas del mercado laboral, intentando mantener el ingreso familiar. Este fenómeno, además de presionar sobre el salario, generó una suerte de ocupación "improductiva", con baja remuneración y sin acceso a beneficios de seguridad social (Cassoni Adriana, 1991, p. 298).

Para restablecer los niveles de rentabilidad existentes hasta ante de la crisis, no fue suficiente el deterioro que sufrió el salario directo, sino que además el salario indirecto también se vio afectado. La evolución de esta variable económica, de 1970 a 1988, se puede observar en el cuadro no. 9. Este dividió en

subperiodos con objeto de poder realizar comparaciones y hacer más fácil el análisis. Las reflexiones realizadas se enumeran a continuación:

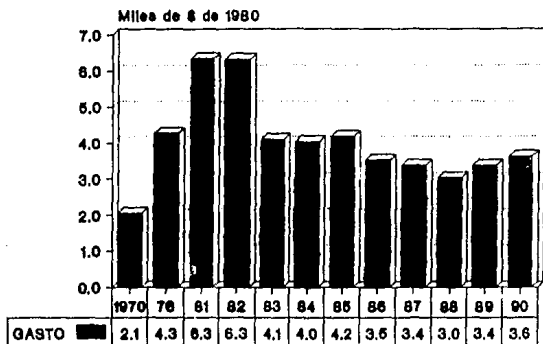
d.1) Entre 1981 y 1988, el salario indirecto total (gasto social) en términos reales se contrajo a una tasa media anual del 8%. El destinado a Salud disminuyó en 6.5% y el otorgado en educación en 7%. La caída fue más brutal en los casos de Desarrollo Regional y, Solidaridad y Desarrollo Urbano.;

d.2) La reducción de este ingreso destinado a los trabajadores constituyó la consolidación de una estrategia iniciada desde mediados de los setentas. En estos años el salario indirecto creció, aunque a ritmos menores que en los años de 1970-1976; con la excepción el rubro de solidaridad, pues éste aumento hasta principios de los ochenta;

d.3) El derrumbe de este salario, durante el periodo de De La Madrid, fue en algunos rubros de más del 100%, si se compara con el de Echeverría; ese fue el caso de Desarrollo Urbano. Este último cayó de 1981 a 1988 en 15% anual, frente al crecimiento del 12% alcanzado por el mismo sector durante 1970 y -1976.

En términos del salario indirecto per cápita la tendencia es similar. En 1970 se destinaron a este rubro 2,051 pesos de 1980 por persona, en 1976 a 4,261 y en 1981 a 6,337. Para 1988, estos recursos se redujeron a 3,028 pesos por persona; ello significó un deterioro anual del 10%, con lo que el salario indirecto se situó a niveles inferiores a los alcanzados en 1976 (Ver gráfica no. 5).

Gráfica no. 5
**GASTO PUBLICO PERCAPITA
 DESTINADO A DESARROLLO SOCIAL**



CSG, IV Informe de Gobierno y
 SdeM, Indicadores Económicos.

Más aún, se han realizado comparaciones entre México y algunos países de América Latina que demuestran que, entre 1975 y 1987, nuestro país era una de las naciones con menor salario indirecto destinado a educación y salud; México ocupaba el octavo lugar para el caso de salud y el noveno en el de educación. Estos niveles estaban por debajo de países como Barbados, Guyana, Trinidad y Tobago, y Honduras, por citar algunos casos (Orozco Orozco M. et. al. agosto 1993)

Pero aún, el recorte del salario indirecto no fue suficiente para satisfacer las necesidades económicas del Estado y recuperar las utilidades empresariales, no conformes con afectar los

ingresos indirectos de la población trabajadora, se procedió a incrementar los impuestos (en específico el del IVA, en 1983).¹⁹ Lo anterior muestra que fueron múltiples los mecanismos mediante los cuales se trató de comprimir a toda costa el poder adquisitivo de la población trabajadora. La necesidad de enfrentar la crisis y de buscar insertarse en la dinámica mundial exigieron, ante el lento crecimiento de la productividad, buscar una variable económica que permitiera reducir los costos de producción y hacer competitivas a las mercancías mexicanas. En esta perspectiva, el salario fue una de las variables que permitió cumplir ambos objetivos.

¹⁹ Dentro del paquete de modificaciones a los impuestos indirectos destacan el aumento de la tasa general del Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 10 al 15%, y la imposición de una tasa del 6% para la mayoría de los alimentos industriales y medicinas, éstas últimas tributan antes con la tasa general del 10%. En congruencia con el objetivo de justicia tributaria se estableció una tasa especial del 20% en el IVA para artículos de consumo suntuario. (MMH., 1984, p. 915.)

3) MODERNIZACION INDUSTRIAL Y REMUNERACIONES MEDIAS

El capitalismo mexicano emprendió a partir de 1982, un proceso de "reestructuración" o "modernización" capitalista con el fin de recuperar su tasa de ganancia. Los mecanismos privilegiados para lograr esta meta han girado en torno a la reducción del costo laboral, la apertura comercial y, el aprovechamiento de las ventajas ofrecidas por los cambios tecnológicos y del proceso de trabajo que se están desarrollando a nivel internacional, pues para México ha sido determinante esta sincronía entre las necesidades de reestructurar su planta productiva y las tendencias modernizadoras que desde fines de los setentas se observaron en los países desarrollados.²⁰ En términos de política económica la estrategia se planteó como objetivo prioritario la creación de mayores espacios para la acción del capital privado,

²⁰ A principios de la década de los setenta los países industrializados, y posteriormente los países en "vías de desarrollo", presentaron los primeros síntomas de la fase recesiva del ciclo económico iniciado desde la posguerra. Este proceso se manifestó de manera peculiar en el decremento de los ritmos de rentabilidad, de la inversión y del producto generado. A partir de estos desequilibrios, el capital internacional ha emprendido una estrategia con carácter "defensivo" cuyo fin inmediato ha sido elevar la tasa de plusvalor. Entre las tácticas desarrolladas por la burguesía industrial monopólica destacan; la generación y difusión de toda una gama de conocimientos científicos y tecnológicos regidos por principios de la automatización -la robótica, la telemática, la informática, la electrónica y la biotecnología- aplicados a la producción y a la circulación. El uso de estas tecnologías ha implicado sustituir viejos métodos de trabajo denominados "rígidos" o fordistas-tayloristas (caracterizados por la producción en serie, el uso específico de la maquinaria para determinados productos y, el trabajo parcializado y monótono) por esquemas "flexibles" basados en la "economía de la variedad". Aun que a la aplicación de estos principios tecnológicos le acompañan otros de índole organizativo (Círculos de Calidad y Kan-Ban) (De la Garza E, 1988) (Rivera Ríos M., 1993).

respondiendo así a las tendencias mundiales del cambio productivo, la aplicación de nuevas tecnologías, a la búsqueda de nuevos espacios que cuenten con ventajas "comparativas" (salarios, régimen fiscal, infraestructura, materias primas, etc.) y nuevas dinámicas de integración regional (Ornelas Raúl, 1991, p. 175).

En 1984 se concretaron algunas de las metas de política económica, para enfrentar la crisis, en el Plan Nacional de Desarrollo y en el "Programa Nacional de Capacitación y Productividad". Este último tuvo como fin aplicar una política de asignación de las ganancias de productividad que compatibilizara, en el mediano plazo, las necesidades de la acumulación y crecimiento económico, con la distribución equitativa del ingreso. Además tuvo como base la capacitación y el readiestramiento de la mano de obra como una respuesta inmediata a la reestructuración del aparato productivo y en su caso, a la reconversión industrial (Poder Ejecutivo, sept. 3 de 1984).

En respuesta a la puesta en marcha de estas políticas, se introdujeron algunas modificaciones técnicas en la industria y algunos servicios. La automatización y los círculos de calidad constituyen los ejes de la actual reestructuración capitalista. No obstante, en el caso de nuestro país, sólo en una de estas ramas industriales, la automotriz, se puede hablar de una innovación radicalmente revolucionaria propia de la automacización flexible; pero en las restantes, excepto en siderurgia, la informática ha penetrado profundamente modificando

Cuadro no. 10
**INNOVACIONES TECNOLOGICAS EN ALGUNAS RAMAS
 DE LA INDUSTRIA**

RAMA	TIPO DE INNOVACION
1. Petroquímica básica	Control computerizado
2. Química básica (incluye resinas y fibras sintéticas)	Reactores gigantes compu- terizados integralmente
3. Fibras textiles sintéticas	Control automático
4. Vidrio plano	Control computerizado
5. Cemento	Automatización integral con control central
6. Hierro y acero	Horno eléctrico, convertidor de oxígeno
7. Metalmecánica	Maquinaria de control numérico
8. Siderurgia	Horno de reducción directa y colado continuo
9. Automotriz	Maquinaria de control numérico robots
10. Electrónica	robots, circuitos de control de calidad

FUENTE: Rivera Rios M. (1992) y De La Garza E.
 Rivera Rios M., El Nuevo Capitalismo Mexicano, 1993.
 Ed. Era.

las condiciones de pilotaje y control de flujos de producción, la entrada de insumos y la expedición de productos terminados. En la siderurgia, el horno eléctrico y los convertidores de oxígeno, aunque no constituyen innovaciones de punta ni han sido introducidos por toda la industria, han contribuido a equiparar las condiciones de producción a los estándares internacionales (Rivera Rios, 1992, p.151) (Véase cuadro no. 10).

Los resultados de esta política no fueron muy satisfactorios para el conjunto de la economía ya que, el PIB se estancó y, la productividad creció en 1% en promedio de 1981 a 1988, aunque no todas las ramas lograron el mismo ritmo de crecimiento. Hubo algunas industrias, sobre todo los monopolios y las vinculadas al capital extranjero, cuyo producto por hombre-ocupado estuvo por arriba de la media. Por ejemplo, en la industria de metálicas básicas la productividad aumentó en 26%; en la industria de la madera en 17% y en la de papel y productos de papel en 13%. En cambio, otras ramas caracterizadas en su mayoría por trabajar con métodos organizativos y técnicos tradicionales de producción e intensivas en la utilización de fuerza de trabajo no lograron solventar la apertura comercial. Estas empresas se mostraron menos dinámicas e incluso algunas de ellas registraron tasas negativas de su productividad durante los años de crisis; tales fueron los casos de otras industrias manufactureras (-30%) y textiles y prendas de vestir (-2%) (Véase cuadro no. 11 y 12). Ante los grandes límites que mostró el crecimiento de la productividad del trabajo y la necesidad de promover el cambio estructural y las exportaciones manufactureras, el deterioro salarial pasó a constituir uno de los elementos claves que sentó las bases para que se diera un repunte de la acumulación.²¹ Al respecto, investigaciones reali-

²¹ Investigaciones realizadas plantean que de 1960 a 1982 el salario mexicano no tuvo un papel importante en la evolución de las exportaciones del sector manufacturero. Pero, a partir de 1983 y hasta 1990 el salario ha sido la "piedra angular" del despegue de las exportaciones manufactureras (Carbajal Lidia y Loria Eduardo, abril-junio 1993)

Cuadro no. 11
**PRODUCTIVIDAD DEL PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA
 MANUFACTURERA, 1981-1988**
 (1981=100)

AÑO	TOTAL	ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO	TEXTILES Y CUERO	MADERA Y SUS DE- RIVADOS	PAPEL E IMPRESA
1980	98	100	99	99	98
1981	100	100	100	100	100
1982	99	101	98	105	103
1983	99	102	99	114	104
1984	101	102	100	116	107
1985	104	103	101	117	111
1986	101	101	98	119	108
1987	103	102	95	117	110
1988	106	103	98	117	113
1981-88	6	3	-2	17	13

FUENTE: CSG, Tercer Informe de Gobierno.

Cuadro no. 12
**PRODUCTIVIDAD DEL PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA
 MANUFACTURERA, 1981-1988**
 (1981=100)

AÑO	QUIMICA Y DERIV. DE PETROLEO	MINERALES NO METALICOS	METALICAS BASICAS	PROD. MET. MAQUINARIA Y EQUIPO	OTRAS I D. MANUF.
1980	98	101	100	97	93
1981	100	100	100	100	100
1982	99	102	94	95	99
1983	100	100	92	88	85
1984	103	100	96	94	92
1985	107	101	99	101	95
1986	103	99	103	91	81
1987	106	101	122	95	74
1988	106	103	126	105	70
1981-88	6	3	26	5	-30

FUENTE: TERCER INFORME DE GOBIERNO, CSG., 1991.

zadas plantean que de 1960 a 1982 el salario mexicano no tuvo un papel importante en la evolución de las exportaciones del sector manufacturero. Pero, a partir de 1983 y hasta principios de los noventa el salario ha sido la "piedra angular" del despegue de las exportaciones manufactureras (Carbajal Lidia y Loria Eduardo, abril-junio 1993).

Para promover las exportaciones, sobre todo las manufactureras, se utilizó la subvaluación del tipo de cambio como una de las medidas más importantes para abaratar y hacer más competitivas las exportaciones manufactureras.²² El incremento de las exportaciones se produjo en medio de una acelerada apertura comercial,²³ del estancamiento del mercado interno y del poder

²² En el Plan Nacional de Desarrollo 1981-1988 se informó que el fomento a las exportaciones sería permanente y que la política cambiaría constituiría el instrumento fundamental para impulsar esta reorientación estructural del aparato productivo. (Poder Ejecutivo, 1983). Al respecto cabe señalar que la devaluación generalmente tiene importantes efectos sobre las transacciones que México realiza en el exterior, ya que (casi) de inmediato abarata las exportaciones y encarece las importaciones. Así mismo, un incremento del tipo de cambio reduce los salarios reales los cuales, tomados como un importante costo variable de producción, provocan un importante comparativa internacional. Además de que también un salario deprimido, disminuye el consumo interno, provocando, con ello, saldos exportables mayores (Carbajal Lidia y Loria Eduardo, *ibid.*, 1993).

²³ Esta orientación significó un fuerte viraje respecto a la "modalidad de acumulación" prevaleciente hasta principios de los ochenta. Recordemos que en México el proceso de industrialización fue impulsado, en la década de los cuarenta, a través de la industria liviana y posteriormente, en los sesenta, mediante la industria de tipo pesado: todo ello en el marco de un mercado cautivo. No obstante, el desarrollo industrial en su "fase intensiva" no logró consolidarse por un conjunto de factores objetivos y subjetivos que actuaron sobre todo desde mediados de los sesenta. Esta forma de desarrollo capitalista estuvo vinculada a una "fuerte" intervención económica del estado y a una política comercial basada en el modelo de sustitución de importaciones, el cuál era "excesivamente" proteccionistas. (Rivera, 1986 y 1992).

Cuadro no. 13
 EXPORTACIONES Y MERCADO INTERIOR EN 1988
 (1980=100)

Concepto	Exportaciones	Mercado Interno	Producción
IIA	152	110	114
Industria Textil	197	85	85
Madera-Papel-Prensa	413	99	105
Química	308	122	133
Vidrio-Cemento	457	95	104
Siderurgia	1206	87	109
Metalurgia	130	77	94
Otros	374	89	99
Total	318	87	108

FUENTE: HUSSON, M. "Maquiladorización de la Industria Mexicana", El Cotidiano 41, 1991, mayo-junio, p.10

de compra de la población trabajadora. En el cuadro no. 13, se sintetiza la evolución de las exportaciones, el mercado interno y la producción, en algunas ramas de la industria de transformación. En el esquema se muestra la distancia que separa el aumento de las exportaciones y estancamiento global del mercado interno. Este último está en retroceso absoluto en la hilera (-23), en la industria textil (-15%) y en la siderurgia (-13%). Evidentemente los datos anteriores demostraron la vulnerabilidad del auge exportador en el periodo comprendido entre 1982 y 1988 (Husson Michel, 1991) (Huerta Arturo, sept-oct. 1987). La reactivación posterior en la demanda interna supondrá un desafío para el sector exportados.

Cuadro no. 14
DISTRIBUCION DEL INGRESO TOTAL
EN MEXICO

DECILES	% DE INGRESO EN 1984	% DE INGRESO EN 1989
I	1.72	1.58
II	3.11	2.81
III	4.21	3.74
IV	5.32	4.73
V	6.40	5.90
VI	7.86	7.29
VII	9.72	8.29
VIII	12.18	11.42
IX	16.73	15.62
X	32.77	37.93

FUENTE: El Financiero, "Elevado costo social del programa modernizador", p. 30, lunes 24 de mayo de 1993.

Entre 1984 y 1989 la redistribución del ingreso fue desfavorable para la mayor parte de los miembros que integran las familias mexicanas. La población concentrada en la mayor parte de los deciles, incluyendo la llamada "clase media", vio mermar su poder de compra, a excepción del decil X; el cual aumento del 32.7% al 37.9%. Ello significó, en 1984, unir del decil I al VI para acercarse al ingreso concentrado por la población del decil X, acaparador del 32.7%. En 1989, fue necesario incluir el decil VII para obtener un ingreso cercano al 37.9%, compuesto por el décimo decil (cuadro no. 14).

De ahí que el actual modelo económico también se ha calificado de ser un "patrón de acumulación excluyente", en tanto busca redefinir los patrones de tendencia de la distribución del

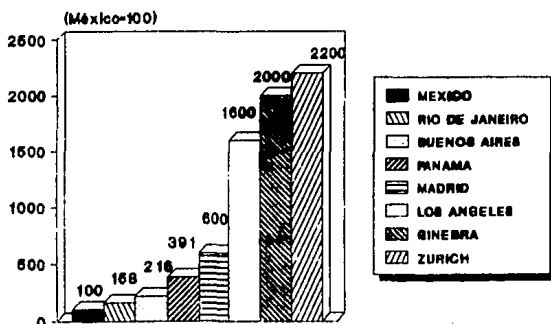
ingreso. Es decir, se trata de aumentar la tasa de plusvalía a costa de los salarios. Esto, a la vez, se logra por la vía de la coacción extraeconómica (bayonetas) y la más propiamente económica (desocupación estructural). Una vez finiquitadas estas tareas estructurales, los salarios pueden volver a asumir su comportamiento cíclico y tendencia más usual (Feijó V., 1992, p. 46).²⁴

Dentro de este proceso, repetimos, la caída del poder de compra de los asalariados ha cumplido un papel sin precedentes en la dinámica de las exportaciones manufactureras; cuando los costos por trabajador se reducen y se logra incrementar la productividad del trabajo global, las mercancías producidas en México se vuelven más competitivas en el exterior.

Con el objeto de observar la magnitud de la caída salarial de México en relación ha otros países, podemos observar la gráfica no. 6. Esta ilustración resume una parte de la investigaciones llevadas acabo por el Taller de Análisis Económico (TAE), acerca de la evolución de las remuneraciones en el caso de 29 países. En la investigación realizada se concluyó que entre 1980 y 1987, 21 de los 29 países estudiados presentaron una recuperación sala-

²⁴ Las características básicas que el actual modelo de acumulación asume se pueden resumir de la manera siguiente: a) el proceso de acumulación avanza hacia franjas más pesadas de, bienes de capital y bienes intermedios más complejos, aún muy deficitarios; b) drástico impulso a las exportaciones manufactureras y elevación del coeficiente medio de exportaciones; c) elevación de la dinámica de la productividad del trabajo; d) el cuarto rasgo es una mayor apertura externa; e) fuerte elevación de la tasa de plusvalía. Esto por lo menos en un primer periodo, se logra por la reducción de los salarios reales; f) aumento en el grado de monopolio; g) tendencias o presiones en favor del desarrollo o implantación de formas políticas autoritarias. (Feijó V., 1990, pp. 168-169).

Gráfica no. 6
**MEXICO 1988: UNO DE LOS SALARIOS
 MAS BAJOS DEL MUNDO**



Elaborada por el TAE, equipo Indicadores
 Económicos. Con datos de la Unión de Be-
 cos Suizos. Datos para 1988.

rial en términos reales y los otros 8 mostraron una reducción. México no sólo se encuentra entre estos últimos, sino que con mucho, fue el que experimentó la caída más profunda al mostrar una pérdida acumulada en el periodo del 36%. Jamaica le siguió con una disminución del 20%, Trinidad y Tobago con el 19%, Costa Rica con un 13% y Portugal con un 11% (Orozco Orozco, M. et. al, agosto 1992).

Al analizar el último quinquenio de los setenta y el primero de los ochenta, otros trabajos señalaron que el deterioro salarial de los trabajadores de México fue uno de los más graves del mundo. En 1975 los salarios pagados en México eran unos de los más altos de América Latina, sin embargo, para 1985, si bien

los salarios tuvieron un comportamiento desigual en toda la región, en nuestro país el poder adquisitivo se contrajo, después de Perú, de una manera muy acelerada. Con respecto a Estados Unidos, en 1975, se tenía un salario 4.4 veces superior a México, en 1980 prácticamente no hubo cambios pero, en 1985, el salario norteamericano fue 10.4 veces superior al de México. Por su parte Francia y Japón superaron a México en salarios pasando de ser cerca de 3 veces en 1975 a más de 8 veces en 1984 (Arroio R. y Fuentes A., jul-agost. y oct-dic. 1986).

Los bajos salarios pagados en nuestro país, repetimos, han constituido una de las ventajas comparativas potencialmente más privilegiadas dentro el comercio internacional. Aunque cabe aclarar que los bajos costos salariales no son una ventaja competitiva en sí misma, pues se requiere elevar la calidad de los productos, la intensidad y la productividad del trabajo. A medida que esto se logre el costo salarial que en un primer momento es potencial se convierte en real. Así el bajo "costo capitalista de trabajo" o "costo laboral" constituye la base de la competitividad de las mercancías exportadas.²⁵

²⁵ Lo que importa más bien es el terreno de la lucha por el mercado mundial es el costo capitalista del trabajo (llamado también costo salarial real o costo directo del trabajo). Marx es muy claro al plantear esta cuestión asentando claramente la importancia de la productividad (que sabemos que depende entre otras cosas de la técnica y su aplicación al proceso productivo); de la complejidad del trabajo (o sea su mayor nivel de capacitación y adiestramiento) y de la intensidad (resultante de la mayor tensión física o nerviosa del trabajador). (Dabat A. y RIVERA R. Miguel, 1987)

Cuadro no. 15
COSTO LABORAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 (Censos de la Manufactura, 1987)

RAMA	CANADA	E.U.A.	MEXICO
PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y SIMILARES	37.5	24.8	18.4
PRODUCTOS DE TABACO	24.7	10.4	3.9
PROD. DE MOLIENDA	47.6	44.1	24.4
VESTIDO Y OTROS TEXTILES	54.6	42.0	28.3
MADERAS Y PROD. MADEREROS	49.5	44.4	23.4
DULCES Y CONFITURAS	55.3	44.7	25.8
PAPEL Y PROD. DERIVADOS	38.2	33.8	19.5
IMPRESA Y PUBLICACIONES	49.9	37.6	23.1
QUIMICOS Y PROD. DERIVADOS*	54.1	24.3	18.2
CAUCHO Y DERIVADOS§	50.3	42.1	31.4
CUERO Y PRODUCTOS DE CUERO	56.8	42.1	26.3
PROD. DE VIDRIO Y ARCILLA	40.1	37.1	17.4
INDUSTRIA DE METALES PRIMARIOS	45.7	42.6	20.6
FABRICACION DE PROD. METALICOS	48.0	46.6	23.5
INDUSTRIA DE MAQUINARIA Y EQUIPO	51.7	42.6	23.3
ELECTRONICA Y OTROS PROD. ELECTRICO	46.7	40.4	24.8
EQUIPO DE TRANSPORTE	47.6	43.4	16.9
HERRAMIENTAS Y PROD. AFINES	49.2	40.7	32.6
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	49.2	39.3	19.5
TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA	46.3	37.0	20.3

NOTA: En el caso de Estados Unidos;
 * Incluye Productos de Plástico
 § Excepto Productos de Plástico

FUENTE. CANADA: Censos Manufactureros. Ministerio, Ministro y Servicios de la Manufactura de Canada, Ottawa, 1990.
 Estados Unidos Despacho de Censos en los E.U.A., Censos de la Manufactura, datos preliminares, 1987.

MEXICO: Censos Manufactureros de 1988, Datos Preliminares Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, S.P.A., México, 1991

En el cuadro no. 14 se resumen los resultados obtenidos por Edur Velasco, quién calculó el costo laboral como porcentaje del producto para algunas ramas de la industria manufacturera. En 1987 los costos laborales de México (20%) son menores a los de Estados Unidos (37%) y a los de Canadá (46%). A nivel de ramas económicas el costo laboral de la nación mexicana es bajo en la rama de equipo de transporte (17%), en tanto es más alto para Norte América (39%) y Canadá (49%).

Aún en el caso del costo laboral mexicano más elevado las diferencias con las dos potencias del norte del país son grandes. Una muestra lo constituyó la rama de herramientas y productos afines; en nuestro caso los costos fueron de 33%, en Norte América del 37% y en el de Canadá del 46%. Lo anterior nos permite plantear que, en estos seis años los trabajadores de la manufactura, al igual que la de otros sectores económicos, experimentaron un impresionante deterioro en sus niveles de vida. El detrimento de sus condiciones se expresó en una pérdida salarial real superior 40%, una caída impresionante del salario indirecto destinado a salud, educación, etc., y la pérdida de las fuentes de trabajo. Este proceso se dio a costa de la elevada concentración de la riqueza que se dio a favor de los grandes capitales, los cuales ante la crisis económica optaron por comprimir el mercado interno y promover las exportaciones manufactureras. De esta manera, México logró hacer competitivas sus exportaciones al reducirse de manera significativa uno de los costos más importantes dentro del proceso de producción: el costo salarial.

CAPITULO III

LA RECUPERACION SALARIAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1988-1992.

1) INTRODUCCION.

Después de seis años de fuerte contracción salarial, de brusca caída del gasto social y del estancamiento económico, empezó en 1988 una lenta recuperación del crecimiento económico.²⁶ Una de las tácticas gubernamentales para lograr el crecimiento consistió en fomentar "la modernización económica", léase cambio estructural.

La modernización ha implicado, según versiones oficiales, un sector público más eficiente para atender los requerimientos de infraestructura económica y social del desarrollo; una competitividad del aparato productivo en el exterior; una mayor y mejor capacitación de la fuerza de trabajo; un uso adecuado y eficiente de tecnologías propias y externas de acuerdo con su rentabilidad y conveniencia; en suma, más productividad y más competitividad. Estas medidas tienen como meta reducir los precios y aumentar el crecimiento económico, pues cuando la inflación es elevada el aumento acelerado de los precios se

²⁶ En el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1988-1994 se reconoce la insuficiencia de empleos bien remunerados, la concentración del ingreso y la pérdida del poder de compra de la mayor parte de la población. También, se admite los perjuicios y las trabas causadas por el deterioro de los términos de intercambio, las altas tasas de inflación, la insuficiencia de ahorro interno y el lento crecimiento de la inversión observado en el sexenio de MMH (Poder Ejecutivo, 1988).

convierte en uno de los más importantes obstáculos al desarrollo. La estabilidad de precios es así mismo una condición para obtener un desarrollo más justo (Poder Ejecutivo 1989, p.20).

Ambos lineamientos de política económica, modernización y estabilidad de precios,²⁷ se encaminan a incrementar la capacidad para crear empleos bien remunerados y lograr el incremento gradual pero firme de los salarios reales. En ese sentido se ha dicho que para proteger y elevar el poder de compra, sobre todo de la población más pobre, es necesario evitar la especulación, los bajos niveles de inversión y generar crecimiento en el producto. Paralelamente se pretende reducir la inflación a los niveles de nuestro socio comercial más próximo: los Estados Unidos (Poder Ejecutivo 1989, p. 18).

En distintos documentos publicadas por las Secretarías de Estado se han dado a conocer los resultados obtenidos. Los "éxitos" alcanzados se enfatiza de forma permanente, tal es el caso del control de la inflación, los niveles positivos alcanzados por el producto, la reestructuración de las finanzas públicas, el aumento del gasto destinado a desarrollo social y el crecimiento real de las remuneraciones de la industria manufacturera.

²⁷ El Pacto de Solidaridad Económica (PSE), firmado el 15 de diciembre de 1987, constituyó la antesala y la medida más inmediata entorno a la reducción de precios. En el PSE se instrumentaron las siguientes tácticas: el reajuste de los precios y tarifas del sector público, lograr el superávit fiscal, abrir el mercado a la inversión extranjera y moderar el crecimiento de los salarios (Poder Ejecutivo, 1988).

El presente apartado esta encausado a cuestionar algunos de los mitos creados en torno a la recuperación de las condiciones de vida de la población: analizando principalmente la tendencia de alcanzada por las remuneraciones medias de los trabajadores de la industria de transformación. El orden de la exposición es el siguiente: comentaremos el impacto que tuvieron los topes salariales sobre el ingreso de los trabajadores; la influencia que tuvo la contracción del salario indirecto destinado a educación sobre la calificación laboral; algunos aspectos de la apertura salarial en la industria manufacturera; se harán algunos comentarios de la relación productividad, salario y empleo; y por último, nos referiremos al papel que ha desempeñado el corporativismo sindical sobre las remuneraciones.

2) POLITICA SALARIAL Y CONCENTRACION DE LA RIQUEZA 1988-1992.

Elevar el poder adquisitivo de los salarios y generar más puestos de trabajo, fueron dos de los objetivos de política social que, demagógicamente, se propusieron al inicio del presente sexenio (Poder Ejecutivo, 1989, p. 18). La estrategia para alcanzar estas metas ha quedado supeditada a la estabilidad de precios y al crecimiento económico.

Algunos de objetivos principales se han alcanzado relativamente, pues entre 1988 y 1993 la inflación se abatió de niveles de casi 200% a menos del 10% anual; las finanzas públicas se rehabilitaron lográndose un balance superavitario en los últimos dos años; y se pasó de un crecimiento nulo en

promedio durante casi toda la década de los ochentas a aumentos moderados en el producto (3.5%) (Poder Ejecutivo 1993, pp. VI y VII).

Si bien, para nosotros, sería una tarea importante analizar el alcance o limitaciones que han tenido estos logros económicos, por cuestiones espacio y tiempo sólo nos referiremos a la llamada "recuperación salarial", y de manera específica a la que se vincula con los trabajadores de la industria manufacturera.²⁸

El Pacto de Solidaridad Nacional (agosto, 1993) constituyó uno de los precedentes más importantes del Pacto de Solidaridad Económico (1987) y de los acuerdos subsecuentes que se han dado entre los distintos representantes del sector obrero y patronal, mediados por el ejecutivo, para entre otras metas frenar la inflación. A partir de estas negociaciones el sindicalismo oficial se comprometió a moderar sus demandas salariales, aspecto que ha servido como pretexto oficial para imponer un control férreo y sistemático de los salarios que perciben la mayoría de los trabajadores mexicanos.²⁹

²⁸ Si se desea conocer algunas críticas a la actual gestión económica y a sus resultados se puede consultar: Alvarez A. y Pichardo G., 1992; Huerta A., 1992; Huerta A., 1992, y Sotelo Adrian, 1993.

²⁹ El acuerdo número 15 del PECF señala que en sus revisiones de contrato colectivo, integrales o salariales, los sectores obrero y empresarial promoverán que las negociaciones contractuales salariales y los incrementos a los sueldos se resuelvan conforme a la inflación esperada, resultante de la presente concertación. (Sosa Ivan, 27 de dic. de 1993).

De acuerdo con la lógica institucional para abatir la inflación, entre otras cosas, es necesario controlar los salarios. Esta férrea política salarial lleva implícito dos fines: por un lado, establecer un salario mínimo que debe ser la base para que de ahí hacia arriba se decida de común acuerdo cual es el que le conviene al trabajador y hasta donde la empresa puede pagar, aunque durante muchos años se le ha tomado como indicador del salario nacional. En contra partida, se fijan los topes al salario mínimo y contractual en función de la inflación esperada (la cual regularmente es inferior a alcanzada), de tal manera que el incremento de los salarios no afecte los costos de producción de las empresas y aliente a la inflación (Rivero, Samuel, 4 de ene. de 1993). Sin embargo, los toper al salario mínimo más que beneficiar a los trabajadores los ha perjudicado, como veremos a continuación.

Durante los últimos cinco años, diversas instituciones señalaron que se han fijado de manera sistemática topes a los salarios, los cuales deben acatarse sobre la advertencia de llevar a cabo auditorías e inspecciones fiscales a los patrones que traten de otorgar incrementos salariales por arriba del tope fijado. Cabe señalar que estos incrementos cada vez son menores; así en marzo de 1992 éste se fijó en 15%, en octubre de 1993 en 9.9% y para noviembre de 1993 en 7.87%; como resultado de esta política salarial decreció el salario mínimo real (Medina Julieta, Financiero, 1993) (Sosa Ivan, 27 de dic. de 1993) (Lovera Sara, 3 de marzo de 1992). De 1988 a enero de 1993, el mínimo se contrajo anualmente a una tasa del 12%,

comparativamente en los primeros cinco años de la crisis lo hizo en 11%. Esto significó que a pesar de la concertación social y de alcanzarse los niveles de inflación de un dígito, más de 98 mil trabajadores que ganan el mínimo junto con sus familias vieron descender su poder de compra en 46% (Orozco, M. et.al., 1993).

Estos topes, al convertirse en un indicador nacional de referencia, están afectando a la población que labora en otras actividades. Durante 1988 y 1991 las remuneraciones medias totales crecieron 4% en términos reales, similar porcentaje aumentaron en el sector comercial y electricidad. Sin embargo, en aquellas actividades donde el grado de calificación es muy bajo y el uso de mano de obra es intensiva los trabajadores no lograron revertir la caída de su poder adquisitivo; ese fue el caso de la agricultura, la minería, la construcción y los transportes, los cuales ocupan más del 30% de la población empleada (Cuadros 16 y 17).

Sólo en tres de los nueve sectores las remuneraciones crecieron a ritmos superiores al de los precios, lo que derivó en un aumento notable del poder adquisitivo. Este fue el caso de la servicios financieros (28%), servicios comunales (18%) y la manufactura (16%). El aumento de los ingresos, en los tres sectores mencionados, puede explicarse por el dinamismo económico y las favorables ganancias obtenidas en las ramas o subsectores que los integran son altas; pues al acelerarse la acumulación y con ello el nivel de la rentabilidad fluyen mayores capitales, dándose la posibilidad de aumentar la demanda de empleos y de acrecentar los salarios. Aunque este supuesto

Cuadro no. 16
REMUNERACIONES MEDIAS EN LOS SECTORES ECONOMICOS
(Variación porcentual)

SECTOR	1988 (\$ de 1978)	1991	1988-1991
I) AGRICULTURA, SILVICULTURA PESCA.	6802	5770	-15
II) MINERIA	55975	54552	-3
III) MANUFACTURA	58869	68462	
IV) CONSTRUCCION	32869	31782	-3
V) ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA.	101997	106077	4
VI) COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES	28383	29762	5
VII) TRANSPORTES Y ALMA- CENAMIENTOS	50785	49476	-3
VIII) SERV. FINANCIEROS, SEGUROS Y BIENES INMUEBLES	79393	100525	27
IX) SERV. COMUNALES, SOCIA- LES Y PERSONALES	36535	43034	18
TOTALES	28490	29586	4

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, 1988-1991.

Cuadro no. 17
PERSONAL OCUPADO EN LOS SECTORES ECONOMICOS
(Participación porcentual)

SECTOR	1991	%
I) AGRICULTURA, SILVICULTURA PESCA.	5958914	26
II) MINERIA	275168	1
III) MANUFACTURA	2500163	11
IV) CONSTRUCCION	2489054	11
V) ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA.	112498	.5
VI) COMERCIO. RESTAURANTES Y HOTELES	3467260	15
VII) TRANSPORTES Y ALMA- CENAMIENTOS	1113944	5
VIII) SERV. FINANCIEROS, SEGUROS Y BIENES INMUEBLES	502367	2
IX) SERV. COMUNALES, SOCIA- LES Y PERSONALES	6695265	29
TOTALES	23114633	100

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

no siempre se cumple, pues incluso en las ramas industriales de punta, llamadas así por ser las más automatizadas y más competitivas internacionalmente, la proporción de la población que gana salario mínimo es alta. Por ejemplo, durante 1992, más de la mitad de los trabajadores de la FORD (6,226) percibieron salario mínimo, y un número apenas menor a éste (5,030), entre dos y tres salarios mínimos (Hope M. y Gómez M., 13 de octubre de 1993).

Por otro lado, existe la posibilidad de que algunos casos el incremento salarial se obtenga a partir de elevar el desempleo y con ello las cargas laborales entre los trabajadores que han quedado contratados. Estudios realizados por el TAE nos permiten observar este fenómeno: en la Secretaria de Salud y Asistencia -los médicos y odontólogos del nivel "A", "B" y "C"- y el personal del IMSS recibieron incrementos importantes en sus remuneraciones en lo que va del presente sexenio, a cambio de ello se han duplicado el número de consultas realizadas y se despidió a un importante porcentaje de los trabajadores (Orozco M., 1993). Creemos que este mismo fenómeno se está reproduciendo en otros sectores económicos.

¿Pero de que manera la fijación del salario mínimo afecta a los trabajadores que laboran en estas actividades económicas? La población que gana el mínimo aun dentro de estas no deja de ser importante. De acuerdo al X Censo de Población y Vivienda, en 1990 el porcentaje de la población ocupada que percibió hasta dos salarios mínimos fue del 56%. Este porcentaje fue superado por la minería (57%), la agricultura (58%), la industria

Cuadro no. 18
 PORCENTAJE DE LA POBLACION OCUPADA QUE GANO
 HASTA 2 SALARIOS MINIMOS EN 1990.
 (Porcentajes)

ACTIVIDAD	POB. OCUPADA	HASTA DOS SAL. MIN.	%
EUM	23403413	13106669	56
AGRICULTURA	5300114	3074435	58
MINERIA	99233	56295	57
EXT. DE PETROLEO	161282	34124	21
IND. MANUFACTURERA	4493279	2753501	61
ELECTRICIDAD	154469	63591	41
CONSTRUCCION	1594961	853080	53
COMERCIO	3108128	1754306	56
TRANSPORTE	1045392	470381	45
SERV. FINAN.	360417	131722	37
ADMON. Y DEFENSA	928358	567528	61
SERV. COMUN.	2017585	935663	46
SERV. PROFESION.	431515	184014	43
SERV. DE REST.	766972	489551	64
SERV. PERSONALES	2137836	1420413	66
NO ESPECIFICADO	803872	318065	40

Fuente: INEGI, Censo de Población y Vivienda,
 1990

manufacturera (61%), Administración y defensa (61%), Servicios de Restaurantes (64%) y Servicios personales (66%); estas actividades que en su conjunto agrupan a cerca del 60% de la población trabajadora (Véase Cuadro no. 18). Es decir, de 1988 a 1993, 6 de cada 10 trabajadores ocupados percibieron dos salarios mínimo que resultaron ser insuficientes para satisfacer las necesidades familiares, al contraerse en aproximadamente 1/3 el poder de compra.³⁰

³⁰ Al respecto la CTM señaló que, para enero de 1993, la canasta elemental para satisfacer las necesidades de alimentación, gastos domésticos y cultura -de una familia de 5 miembros- costaba N\$48.14., cuando el salario mínimo era de N\$ 14.27. En otras palabras, apenas con 2 salarios mínimos se alcanzaba a percibir el 59% de la canasta obrera alimenticia. (Ivan Sosa, 6 de enero de 1993).

Cuadro no. 19

DISTRIBUCION DEL INGRESO NACIONAL 1984-1992

DECILES DE HOGARES				PARTICIPACION PORCENTUAL	
	1984	1989	1992	1984-1989	1989-1992
Total	100	100	100	-	-
I	1.72	1.58	1.55	-.14	-.03
II	3.11	2.81	2.73	-.30	-.08
III	4.21	3.74	3.70	-.47	-.04
IV	5.32	4.73	4.70	-.59	-.03
V	6.40	5.90	5.74	-.50	-.16
VI	7.86	7.29	7.11	-.57	-.18
VII	9.72	8.98	8.92	-.74	-.06
VIII	12.16	11.42	11.37	-.74	-.05
IX	16.73	15.62	16.02	-1.11	.40
X	32.77	37.93	38.16	5.16	.23

FUENTE: Chávez Marcos, "Acentuada concentración de la riqueza.." El Financiero, 13 de diciembre de 1993.

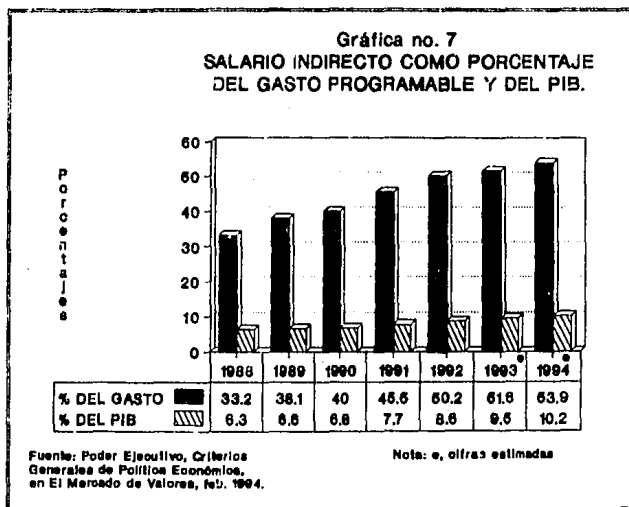
Esta política salarial tan severa -al igual que el rezago del salario indirecto per cápita, la amplia apertura salarial, el desempleo, el rezago de la productividad y las estructuras corporativas existentes- es uno de los elementos que ha influido en la enorme concentración del ingreso que se ha dado en el presente sexenio.

Según la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares de 1992, entre 1984 y 1989 el 40% de las familias ubicadas en la base de la pirámide (deciles I a IV) bajo su presencia de 14.36 a 12.86%, para ubicarse en 1992 en 12.68% (Véase cuadro no. 19). Los estratos medios (deciles V y VIII) bajaron su participación en el ingreso de 36.1 a 33.1% entre 1984 y 1992. Y por último,

entre 1989 y 1992 sólo el 20% de las familias ubicadas en la cúspide de la pirámide social amplió su participación de 53.6 a 54.2% (decil IX y X). (Chávez Marcos, 13 de dic. de 1993). Las estadísticas disponibles reflejan que solamente el 10% de la población del país (alrededor de 8.6 millones de habitantes) concentraron el 38% del ingreso nacional, como producto de una política económica que en la última década ha generado altos rendimientos para un segmento limitado de la población; entre los que se encuentran los grandes empresarios. Al respecto la Bolsa Mexicana de Valores dio a conocer que en el último decenio los principales grupos industriales, comerciales y de servicios, vía mercado bursátil, llegaron a reportar rendimientos brutos que fluctuaron entre 58 mil 799 por ciento (el más bajo) y 574 mil 883 por ciento (el más alto) y sus activos significaron poco más de 172 billones de viejos pesos, al cierre de 1992, monto que representó aproximadamente el 17% del PIB estimado para ese año (Fernández Carlos, 1993).

3) SALARIO INDIRECTO Y CAPACITACION LABORAL

Un problema adicional que influyó en el deterioro del nivel de vida de la población, además de los "topes", fue lo insuficiente que resulto ser el salario indirecto per cápita (gasto social). Al reestructurarse las finanzas públicas, entre 1988 y 1994, el salario indirecto se elevó del 33.2% al 53.9% como porcentaje del gasto programado y de 6.3% al 10.2% como proporción del PIB (Véase la gráfica no. 7).



En estudios realizados estimamos que para 1993 el salario indirecto, en términos per cápita, será 12.4% inferior al de año en que estallo la crisis; pues mientras en 1982 se destinaron, por este concepto, 6 mil 328 pesos por persona, para 1993 únicamente se gastaron 5 mil 629 pesos de 1982. Dentro de las partidas que lo integran tenemos las siguientes: en 1981 se gastaron en Desarrollo Urbano, el caso más extremo, 711 pesos por habitante y para 1993 se ejercieron únicamente 185 pesos de 1982. Otro caso es el de educación, en esta partida en 1982 se destinaron por persona 2 mil 608 pesos y en 1993 solamente 2 mil 354 pesos de 1982 (Orozco C. et.al., 1993). Incluso investigaciones más recientes agregan que aunque en 1994 el salario indirecto se ubicará en su nivel más alto en los últimos 11 años, los recursos destinados por habitante siguen siendo insuficientes para compensar el gran deterioro que sufrió la población desde principios de la década anterior. En términos reales, los egresos programados para 1994 son modestos: del orden de N\$2.76 por individuo, cuando catorce años antes estos eran de N\$3.25 (Chávez Marcos, 20 de ene. de 1994).

Los resultados anteriores plantean que los incrementos al salario indirecto no han sido suficientes para satisfacer las necesidades más inmediatas de la población. Este rezago social afecta la reproducción social de los trabajadores en la medida que se restringe no sólo el salario otorgado por su trabajo, sino que además las posibilidades de acceder a mejores centros de salud, servicios públicos o niveles educativos; a pesar de

que estas condiciones permiten que el obrero se ha más productivo en la fábrica e incluso generen las bases para aspirar a la obtención de mejores salarios.³¹

En este sentido, uno de los factores que más esta obstruyendo la percepción de mejores salarios es el insuficiente incremento del salario indirecto destinado a educación. El gran rezago social que existe con respecto a esta partida ha generado que se ha escasa la fuerza de trabajo calificada y preparada laboralmente; sobre todo en estos momentos en que la reestructuración productiva ha echado raíces en un conjunto de empresas. Así lo revela la Encuesta Nacional de Educación, Capacitación y Empleo, realizada por INEGI en el segundo trimestre de 1991. En esta encuesta se precisa que de un total de 31 millones 229 mil 48 personas que integran la Población Económicamente Activa (PEA); el 11.5% carece de instrucción alguna y 43.6% cursó algún nivel de primaria, aunque sólo 6 millones 259 mil cubrieron los seis grados (Ver cuadro no. 20). De la PEA, únicamente el 7.9% personas realizaron estudios de preparatoria, menos del 1% esta considerado con estudios a nivel profesional y el 9.7% como profesional medio (Sosa Ivan, 3 feb. de 1994).

³¹ El gobierno considera que la educación es una herramienta "privilegiada" para mejorar las oportunidades de todos los mexicanos, impulsando la capacidad productiva de la sociedad. Agrega que el conocimiento educativo promueve una más equitativa distribución del ingreso, al generar más altos empleos bien remunerados, que permiten apoyar el desarrollo económico en un entorno internacional cada vez más competitivo. Contribuye a elevar los niveles de bienestar, mejorando las condiciones de alimentación y salud. (Poder Ejecutivo, feb. de 1994, p. 34)

Cuadro no. 20
NIVEL DE INSTRUCCION DE LA PEA, 1991

Categoría	Personas*	%
Sin instrucción	3614	11.5
Capacitación para el trabajo**	359	1.1
Primaria	13640	43.6
Secundaria	5769	18.3
Subprofesional	2483	7.9
Preparatoria	2082	6.6
Profesional Medio	278	.8
Profesional Superior	3035	9.7
PEA	31229	100

Nota: * se refiere a miles de personas
** son quienes concluyeron la primaria o procedieron a estudiar una carrera terminal.

Fuente: Sosa Ivan, "Ante los retos de la productividad, resalta la falta de preparación..", El Financiero, 3 de feb. de 1994, p. 28.

La falta de nivel educativo y preparación técnica se refleja en la fuerte escasez de trabajadores competitivos que existen en el mercado laboral mexicano, lo cual se ha convertido en un grave problema uno de los sectores económicos más dinámicos: la industria manufacturera. Al respecto, El Financiero resalta que el personal ocupado en las manufacturas registra una tasa de calificación inadecuada del 45.8%, lo que muestra que una elevada proporción de la mano de obra no reúne el nivel de preparación requerido para desempeñar sus labores. Por ejemplo, en la industria de alimentos el 30.4% de los trabajadores se considera no calificado dentro del total ocupado; en la madera este porcentaje representa el 33%; en minerales no metálicos la

proporción corresponde al 22% y en otras industrias manufactureras al 26% (Gutiérrez Elvia, 15 de Cíc. de 1993, p. 3A).

De lo anterior se desprende la necesidad de promover una política social favorable a los trabajadores, en el largo plazo, que coadyuve resarcir los niveles de vida de los trabajadores (de acuerdo a la tasa de crecimiento natural de la población) y enfatice la promoción y capacitación del personal ocupado en los distintos sectores económicos. De tal manera que el salario indirecto se ha un complemento al nivel de vida de la población, y no la manera como se traten de subsanar las deplorables condiciones en las que vive la gran mayoría de las familias mexicanas, que han resultado de las crisis y del modelo de crecimiento impulsado hasta ahora.

4) LA RECUPERACION DE LAS REMUNERACIONES INDUSTRIALES.

Para analizar lo que sucedió con el ingreso de los trabajadores de la manufactura, a continuación presentamos la evolución más reciente de las remuneraciones medias y sus componentes en esta rama.

Las cifras fueron obtenidas de la Encuesta Industrial, al mes de enero de cada año, llevada a cabo por el INEGI. Esta encuesta, como ya señalamos en el capítulo I, tiene la desventaja de ser una muestra para grandes y medianas empresas únicamente y no cubre ni pequeñas empresas, ni microempresas. Hasta 1987 ésta se refería a una muestra de 1,157 establecimientos correspondientes a 57 clases de actividad económica, pero a partir de 1988 la muestra se amplió a 3172 establecimientos y a 129 clases de actividad industrial, por lo que las cifras entre 1987 y 1988 no son estrictamente comparables. Empero, hasta ahora es una de las fuentes más actualizadas y representativas del universo industrial manufacturero.

Oficialmente se ha anunciado, en repetidas ocasiones, el importante crecimiento del 6.6% que lograron obtener, en los últimos cuatro años, "los salarios reales" de la industria manufacturera (INEGI, febrero de 1993) (Ortega Gabriela, 18 de septiembre de 1993). Aunque esto representa una importante recuperación de los niveles salariales con respecto a los años de la crisis iniciada en 1982, habría que enfatizar lo siguiente: las remuneraciones reales, a las que comúnmente se denominan "salarios reales", son un concepto general que en realidad agrupan sueldos, prestaciones sociales y salarios industriales;

es decir, esta categoría contabiliza desde las percepciones recibidas por los gerentes de alto y bajo rango, supervisores y comisionistas (llamados también trabajadores de cuello blanco) hasta los obreros calificados o no; así como otros ingresos adicionales otorgados de acuerdo con la Ley Federal del Trabajo (aguinaldos, primas vacacionales, etc).

Esta diferenciación nos permite analizar la heterogeneidad existente al interior de la estructura salarial, ya que como veremos quienes se beneficiaron de este aumento en el poder de compra fueron los empleados o trabajadores de alto nivel, y no los obreros, pues fueron los sueldos y las prestaciones las que realmente aumentaron, mientras los salarios industriales -percibidos por los obreros, cuyo número supera el 68% de la población ocupada- prácticamente obtuvieron un crecimiento muy moderado.

El comportamiento de las remuneraciones medias se puede observar en el cuadro no. 21, los datos corresponden de el mes de enero de 1988 al de 1993. De acuerdo con las cifras expresadas en dicho cuadro podemos expresar lo siguiente: a) las remuneraciones medias se elevaron en 6% promedio anual. Este crecimiento no tiene parangón en los últimos veinte años, pues ni en los años de la "apertura democrática" (1970-1976) los ingresos alcanzaron tal porcentaje; este fue de 3.1% anual; b) las prestaciones sociales aumentaron 6.3% en promedio. Este porcentaje, si bien contrasta de manera fundamental con la caída del 7.4% sufrida durante los seis años de la crisis de 1982, resulta ser menor al crecimiento logrado en el periodo de L. Echeverría, el cual fue

Cuadro no. 21
 REMUNERACIONES MEDIAS EN LA INDUSTRIA MANUFAC-
 TURERA, 1970-1993.
 (Variación promedio anual)

Periodos	Remuneraciones	Salarios	Sueldos	Prestaciones
1988-1993	6.0	3.0	8.4	6.3
1982-1988	-7.5	-8.8	-7.0	-7.4
1977-1982	-1.1	-2.3	-1.7	1.9
1970-1977	3.1	3.3	-6	7.7

Fuente: INEGI, Encuesta Industrial Mensual, varias; y BdM., Indicadores Económicos.

del 7.7%; c) en los últimos 23 años, los sueldos también alcanzaron un crecimiento anual sin precedentes.³² El aumento del 8.42% alcanzado por los sueldos, entre 1988 y 1993, se diferencia significativamente de los tres periodos anteriores, durante los cuales estos se deterioraron indiscutiblemente y d) en el gobierno salinista, los salarios industriales aumentaron en 3.1% promedio anual, nivel que resultan ser muy bajo

³² En una muestra realizada para 136 empresas, se encontraron marcadas diferencias al interior de los ingresos ejecutivos. Los de alta dirección, de las áreas de finanzas y comerciales, percibieron en promedio el equivalente al 75% del sueldo de su director general; 60%, los de recursos humanos; 50% los de administración; y 35%, los de informática. Esta brecha existe por igual en las prestaciones sociales; no todos los ejecutivos tienen derecho a bono anual de desempeño, gastos mensuales de representación, pago de membresías, cuotas al club, asignación para renta y casa, ayuda para los estudios del personal y de sus familiares, servicios médicos y asignación de auto: estos dependen del puesto y del ingreso asignado (Expansión, Nov. de 1992, p. 92).

comparado con el crecimiento de las otras percepciones en los años de referencia. Este aumento salarial ofrecido a los obreros resulta ser paupérrimo, pues tan sólo entre 1977 y 1988 estos perdieron en promedio el 5.9% de su poder de compra, contra el 4.6% que decrecieron los sueldos y el 3.3% las prestaciones. El lento aumento de los salarios provocó que, en términos reales, los obreros se convirtieran en el sector más perjudicado de la sociedad ya que perdieron el 25% de su poder adquisitivo en relación a 1970, mientras los ingresos de los empleados únicamente se deterioraron en 14% (Ver gráfica no. 8).

Si bien las prestaciones sociales se elevaron en 58%, cabe recordar que en la mayoría de los casos estas se otorgan en función del puesto y la antigüedad, el criterio de peso se encuentra en el ingreso percibido; en ese sentido, fueron los empleados los más beneficiados y ejecutivos.³³

³³ También instituciones de asesoría sindical han realizado trabajos respecto a esta problemática. El Centro de Investigación Laboral y Asesoría Sindical A. C. (CILAS), al inaugurar el primer Taller de Coyuntura Laboral presentó las siguientes cifras:

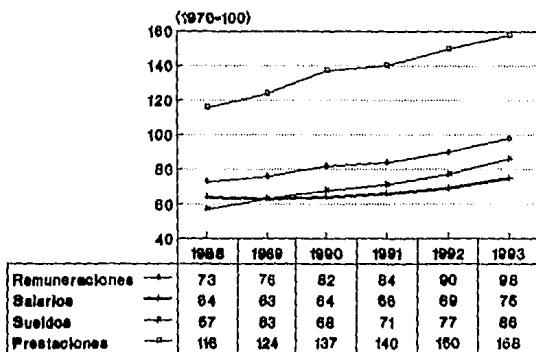
- De enero de 1989 a agosto de 1992, hubo una recuperación en las remuneraciones totales que reciben los trabajadores de la industria manufacturera;

- los salarios que recibieron los obreros tuvieron una leve mejoría del 9.4%, aunque respecto a 1980 perdieron el 42% de su poder de compra.

- los sueldos que recibieron los empleados de confianza, experimentaron una elevación del 30%, en relación a 1980 ello representó una merma de su ingreso del 13%;

- las prestaciones mostraron un aumento del 31%, que influye igualmente en la recuperación de las remuneraciones totales. Si tomamos como base 1980, tenemos una caída real de estas percepciones del 16% (CILAS, 6 de marzo de 1993).

Gráfico no. 8
REMUNERACIONES MEDIAS EN LA
MANUFACTURA, 1988-1993.



FUENTE: INEGI, Encuesta Industrial Mensual y BdeM. Indicadores Económicos

La revista Expansión, al respecto, realizó encuestas empresariales en distintos sectores económicos tratando de encontrar las variables determinantes del mayor crecimiento de los sueldos. Algunas de las conclusiones en relación a este problema fueron: la relativa escasez de ejecutivos bien preparados frente a la creciente demanda de los mismos ha venido a acelerar su precio en forma más acelerada que en otros segmentos de personal (Expansión, dic. De 1989) (Expansión, julio de 1989) (Expansión, junio de 1989) (Expansión, dic. de 1990). Agrega que las empresas tienden a dar mayores incentivos a este tipo de personal para retenerlos, ante las

variadas oportunidades que les brinda el mercado. Incluso se ha llevado a afirmar que con la aprobación del Tratado de Libre Comercio los sueldos de los ejecutivos se van a incrementar más, pues la demanda laboral de este tipo de trabajadores es un "detonador" del ingreso porque entre la PEA de México ni siquiera el 0.5% califica para obtener puestos en las multinacionales. Este tipo de empresas llegan a pagar salarios y percepciones superiores a las que prevalecen en su país de origen. Por ejemplo, mientras un director general para una empresa de autopartes cotizado en Estados Unidos ganaría 70 mil dólares anuales, en México perciben 120 mil. En el caso de un gerente general de ventas se pagan aproximadamente 100 mil dólares en una empresa metalmecánica y en nuestro país hasta 110 mil dólares anuales (Donville Lucía, 3 de sept. de 1993)

Las cifras dadas a conocer anteriormente con información estadística de reconocimiento oficial, así como, por instituciones empresariales y laborales demuestran de manera rotunda que en nuestro país existe, además de la heterogeneidad salarial a nivel de sectores y ramas económicas, una marcada diferenciación entre el ingreso percibido por los obreros y los empleados. En donde estos últimos, y en especial los altos ejecutivos, han resultado ser los únicos beneficiados de la actual política económica. Dicha heterogeneidad o apertura en el abanico salarial se puede explicar por el desigual grado de tecnología implementado en el proceso productivo, los diferentes niveles de productividad, y sobre todo la escasez de tipos específicos de fuerza de trabajo requerida por ciertas industrias

que han modernizado su proceso productivo frente al anquilosamiento relativo del sistema educativo, que ha sido incapaz de generar la fuerza de trabajo en cantidad y grado de calificación a la altura del cambio productivo (Orozco O. et. al. 1993).

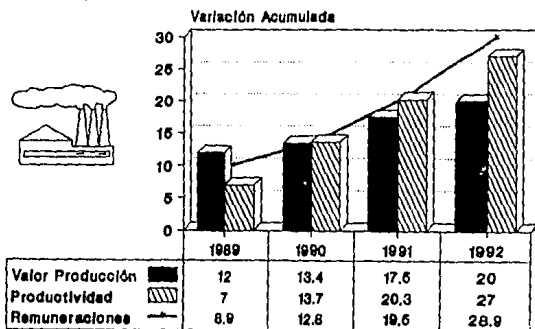
5) ALGUNOS COMENTARIOS ACERCA DE LA RELACION PRODUCTIVIDAD-SALARIOS-EMPLEO.

La Secretaría Trabajo y Previsión Social, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público e INEGI dieron a conocer un trabajo titulado "Producción, Salarios y Productividad en México, 1989-1992". En dicho documento se afirma que durante los pasados cuatro años la producción, la productividad y los salarios reales de la economía crecieron como resultado del proceso de estabilización y del cambio estructural; las remuneraciones promedio por trabajador, en la industria manufacturera, se incrementaron en términos reales en 28.9%, en estos cuatro años³⁴. Cabe subrayar, continua el texto, que este aumento salarial es superior al de la productividad de la mano de obra (27%) y del valor de la producción (20%). Los datos anuales son reproducidos en la gráfica no. 9.

Las cifras anteriores han servido al gobierno para repetir en numerosas ocasiones que solamente a través del incremento de la productividad laboral se elevará la competitividad y el nivel de vida de la población. No obstante, cabría hacer algunas reflexio-

³⁴ INEGI, febrero de 1993, Op.cit. pp. 24-26.

Gráfica no. 9
ALGUNOS INDICADORES ECONOMICOS DE LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1989-1992



FUENTE: SHCP, STPS e INEGI "Producción
Salarios y Productividad en México,
1989-1992". Mercado de Valores no. 3.

nes respecto a estos puntos:

a) como observamos en el apartado anterior, el aumento que se dio en las remuneraciones industriales no fue homogéneo para todos los trabajadores; fueron fundamentalmente los ejecutivos de alto nivel los que se beneficiaron de incrementos salariales superiores a la inflación y de las altas prestaciones sociales, en tanto la mayor parte de la población trabajadora recibió aumentos salariales atenuados que están aún lejos de compensar el poder de compra que se tenía hasta antes de la crisis. En este sentido podemos decir que de haberse dado una relación lineal o

directa entre ingresos y productividad laboral en la industria manufacturera, está última sólo benefició favorablemente a un pequeño sector de la población ocupada.

b) en segundo lugar, se elevó la producción por hombre ocupado en condiciones de vida aún desfavorables para la mayoría de los trabajadores. Al desplome de los salarios mínimos y el lento crecimiento de los salarios industriales, durante los últimos cinco años, se le han sumado el insuficiente salario indirecto. Esto se ha expresado en un elevamiento del rendimiento laboral en condiciones de reproducción adversas para los trabajadores, las cuales van desde falta de calificación o capacitación, ausencia o pésimas condiciones de habitabilidad de vivienda, seguridad social y laboral deficitaria, altos índices de desnutrición, etc.

c) Ante los problemas que aún aquejan a gran parte de las industrias para poder modernizar sus plantas productivas; altas tasa de interés, energéticos caros, escasez de programas de capacitación e insuficiente infraestructura, el aumento en la productividad del trabajo descansó particularmente en el aprovechamiento de dos factores: la capacidad instalada ociosa y la reducción de las horas-hombre trabajadas (Sosa Ivan, 26 de abril de 1993) (Hope María, oct. 13 de 1993).

En relación al primer punto, los estudios más recientes señalan que del total de la industria del país, aproximadamente el 77.1% de las empresas se encuentra en un nivel de producción "tradicional", pues cuentan con tecnología, formas de organización laboral y administrativas calificadas de obsoletas;

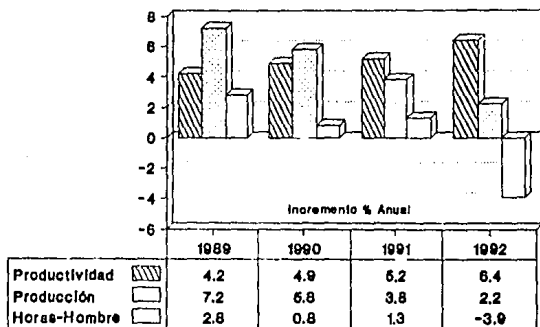
un 19.5% son industrias "modernas", pero "vulnerables" ya que no han logrado asimilar las actuales tecnologías de producción o procesos de competitividad; y solamente el 0.3% de las fábricas utilizan en la mayoría de sus líneas tecnología avanzada que pueden ofrecer competitividad en el futuro (Guadarrama José, 19 de nov. de 1992 y 21 de enero de 1992). Lo anterior significó que durante este trienio, 1989-1992, se realizó un uso intensivo de la mano de obra existente en el mercado laboral.

En segundo lugar, información dada a conocer por el Grupo de Economistas y Asociados ilustran que, de 1989 a 1992, el repunte de la productividad se ha basado en la contracción de las horas-hombre utilizadas, ya que a tendido a descender el ritmo de crecimiento en la producción (véase gráfica no. 10).

Lo anterior significó, para los trabajadores ocupados, un gran esfuerzo por elevar la productividad a costa de aumentar la intensidad laboral o perder su empleo, en un contexto en el cual las condiciones de vida no mejoraron para gran parte de la población trabajadora que conservo su empleo.

d) En el corto plazo, un aumento en la productividad no necesariamente a elevado el nivel de vida del trabajador. Ante la utilización de tecnologías intensivas en capital en una minoría de empresas, la quiebra de múltiples industrias que no soportaron vivir ante la apertura económica, los problemas que enfrentan los empresarios para reestructurar su planta productiva dada la escasez del crédito y ante la falta de una respuesta defensiva de los obreros a los cambios estructurales ya iniciados; se ha optado por aumentarlos ritmos de trabajo y

Gráfico no. 10
**PRODUCTIVIDAD, PRODUCCION Y HORAS-HOMBRE
 EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**



FUENTE: SOBA, Ivan. "Aumentó 6.4% la productividad en las manufacturas...". El Financiero, 26 de abril de 1993.

despedir a grandes contingentes de trabajadores. Al menos en la manufactura; la cual contribuyó, entre 1980 y 1985, en una tercera parte a la creación de empleos y en un 15% en los tres años posteriores, se ha observado una declinación en la generación de empleos remunerados. (Rendón y Salas, agosto de 1993).

Por otra parte, si se observa detenidamente el cuadro no. 22 nos encontramos con el hecho siguiente: a aumentos en la productividad superiores al producto se expulsa fuerza de trabajo, los casos más patentes son textiles, madera e industria de metálicas básicas. A modo de ejemplo, en la rama de metálicas

Cuadro no. 22
 PERSONAL OCUPADO, PRODUCTIVIDAD Y PIB EN LA INDUSTRIA
 MANUFACTURERA, 1988-1991
 (Variación porcentual)

RAMA	OCUPACIONES	PRODUCTI- VIDAD	P.I.B
Total	3	15	19
I Alimentos, Bebidas y Tabaco	4	12	17
II Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero	-4	6	2
III Industria de la Madera	-4	2	-2
IV Papel y Productos de Papel	2	8	10
V Sustancias Químicas y Derivados del Petróleo	2	16	18
VI Productos de Minerales no Metálicos	2	12	15
VII Industrias Metálicas Básicas	-12	22	7
VIII Productos Metálicos, Maqui- nario y Equipo	9	31	43
IX Otras Industrias Manufactureras	29	-7	20

FUENTE: INEGI, Sistema De Cuentas Nacionales, Varios Años.

básicas el producto por hombre ocupado se elevó en 22% y el PIB en 7%, en respuesta se expulsó un 12% de la fuerza de trabajo. Ello plantea que la recuperación salarial ha marchado a la par de la redistribución salarial entre los trabajadores, favoreciendo a los más calificados (Orozco, O. et.al. 1993).

Cabe agregar, que ante la falta de capacitación y el despido laboral, los miembros que integran a un gran conjunto de familias mexicanas se han visto en la necesidad de buscar labores adicionales, trabajar horas extras e incluso incorporar a otros

miembros para compensar la reducción de los ingresos.³⁵

De esta manera, y contrariamente a lo que intento hacer el gobierno,³⁶ el desempleo ha presionado sobre los ingresos y como resultado se dado un lento crecimiento de los salarios industriales, a pesar de incrementarse la productividad del trabajo. Aunque cabe recordar que existe otro porcentaje de la población ocupada, menor al 30%, cuyos ingresos se han recuperado notablemente, pues a la presión que ha podido ejercer el desempleo se han opuesto otras contratendencias que parecen ser más fuertes a corto y mediano plazo; la escasez de fuerza de trabajo capacitada, calificada y con mayor destreza y la existencia de una política salarial favorable a sectores o capas sociales vinculadas con la alta burocracia y la élite empresarial.

³⁵ Cuando los salarios reales se reducen y los empleos asalariados crecen a un ritmo insuficiente, la gente debe buscar cualquier actividad que le permita lograr un ingreso. Pero esto no significa que lo logre y mucho menos que la actividad sea estable o bien remunerada. En estas condiciones la proliferación de actividades por cuenta propia es el resultado de estrategias de sobrevivencia. (Rendón Teresa, 30 de julio de 1992).

³⁶ El gobierno salinista estimó que, entre 1988 y 1994, la población económicamente activa crecerá a un ritmo superior al 3 por ciento en promedio. Ello ahondará el desempleo, añade, si no se aumentan las fuentes de ocupación en un millón por año. Además, se precisó la necesidad de acrecentar el PIB a una tasa del seis por ciento anual, tomando en cuenta los aumentos de la productividad, para lograr absorber a las nuevas demandas ocupacionales de la sociedad. Sin embargo, hasta ahora el PIB creció únicamente en 3.5% en promedio, por lo que la posibilidad de generar más ocupaciones, al menos en el mediano plazo, a quedado truncada. (Poder Ejecutivo Federal, *ibid.*, p. 9-10).

Estos procesos son el resultado la desigual respuesta que han dado los distintos sectores y ramas económicas, ante la crisis y la modernización económica. Aunque falta mucho por avanzar y existen múltiples obstáculos, los cambios sociales y económicos (nuevas formas de organización y producción) en algunas empresas se han dado de manera innegable, así como, también lo son la necesidad de elevar la competitividad y la inserción de nuestra economía a la nueva dinámica mundial. Esto sólo se logra a partir del incremento de las productividad, pero es precisamente en esta variable en donde se fundamenta la posibilidad de mejorar los niveles de vida de los trabajadores. Aunque es la lucha social la única que puede garantizar que este elemento potencial se haga efectivo. En sentido opuesto si la productividad del trabajo decae, será la lucha social la que determine si los asalariados o los capitalistas serán los afectados primordialmente (Rivera Ríos, mimeo, 1993)

NOTAS SOBRE CORPORATIVISMO.

En México, históricamente la mayoría de las congregaciones sindicales han quedado supeditadas a las instituciones oficiales; ésta relación mucho más compleja se ha dado en llamar corporativismo (Garza Enrique De La, 1985) (Anguiano Arturo, 1975) (Basurto Jorge, 1980).

El corporativismo sindical constituye uno de los más fuertes obstáculos, en el actual proceso de reestructuración. Su existencia (marcada por el pacto cardenista) y su función desempeñada (incorporar la disidencia al aparato estatal, transmitir los intereses del partido de Estado dentro de los sindicatos, mediar los conflictos entre patrones y trabajadores, controlar al movimiento obrero) a lo largo de más de cincuenta años, se ha presentado ineficaz a la reforma del PRI, a la introducción de las nuevas tecnologías y frente a los cambios llevados a cabo en el proceso de trabajo, en una palabra, a la flexibilidad laboral (Gilly Adolfo et. al., otoño de 1986) (Garza Enrique De La, y Rhi José, 1988). La razón es simple la modernización económica implica cambios supra estructurales que ponen en juego ghettos y espacios de poder; así lo demuestran las diferencias y conflictos existentes en el Congreso del Trabajo (CT).

Estas contradicciones políticas se han materializado en dos cúpulas sindicales: la Confederación de Trabajadores Mexicanos (CTM) y la Federación de Sindicatos de Empresa de Bienes y Servicios (FSEBES). La primera encabezada por Fidel Velázquez constituye la fracción, a la vista de los modernizadores,

"reaccionaria", "retrógrada" y "conservadora" del sindicalismo (Sosa Ivan, 7 de mayo de 1992 y 2 de julio de 1992) (Hernández J., 15 de enero de 1992), para otros, la CTM representa la vena originaria del sindicalismo que emergió como interlocutor y protagonista del movimiento obrero, y que actualmente reivindica los postulados de la Revolución (Análisis Sindical y de las Relaciones Laborales, 1993), en pocas palabras, es la heredera del llamado pacto social. No obstante, la influencia que en otros años tuvo en las decisiones de política económica se ha deteriorado. Resalta, por ser lo más reciente, la puesta en marcha del PSE sin consultarse al sindicalismo oficial, la implantación de numerosos toques salariales, el rechazo al amparo jurídico en contra de los minisalarios y la anulación de huelgas apoyadas previamente por la CTM. Aún así, se reconoce su poder de convocatoria electoral y el poder monopólico ejercido sobre un inmenso número de asalariados: razones suficientes para mantener la "estabilidad social".³⁷

La FSEBES, a diferencia de la CTM, encabezada por Hernández Juárez, fue constituida el 24 de mayo de 1990 y se integró al CT en agosto de 1992. Esta Federación -conformada por los telefonistas, los aviadores, los tranviarios, y el sector

³⁷ Al respecto, el número de huelgas estalladas se elevaron de 118 en 1989 a 150 en 1990 para caer a 136 en 1991. Para 1992, la Secretaría del Trabajo señaló que "entre enero y diciembre del año recién concluido, los trabajadores recurrieron a la huelga en 156 casos, cifra superior a la observada durante 1990, que fue de 150. Así 1992 pasa a convertirse en el año más problemático, en materia laboral, en lo que va del sexenio. (Sosa Ivan, 21 de enero de 1993).

educativo , entre otros- se ha abierto paso al erigirse como "un nuevo protagonista" del movimiento obrero y adecuarse a la modernización. La FSEBES ha apoyado las modificaciones a la Ley Federal del Trabajo, la implantación del salario por hora, un sistema salarial determinado por los aumentos de la productividad y un sindicalismo ajeno al Estado. Al respecto, su máximo representante ha declarado que en su relación con el gobierno el movimiento obrero debe ser independiente; con la empresa gestar una nueva cultura laboral que desplace la idea de que hace como que nos paga y nosotros como que trabajamos, sin dejar de luchar por mejorar la situación del trabajador; la Ley Federal del Trabajo, sin perjudicar las conquistas sociales, debe ser modificada para introducir un apartado de modernización; los convenios de productividad deben ser incluidos en el contrato colectivo para ser obligatorios (Arteaga Arnulfo et. al., oct-dic 1989). Estas palabras han sido elogiadas y recogidas con beneplácito por el sector empresarial.

¿Significa esto que la CTM esta renunciando y cediendo su papel a la FSEBES como representante e interlocutor de los trabajadores ante el Estado y los empresarios, en el ámbito de la reestructuración? No, su discurso ideológico no va acorde con sus acciones. Así lo demuestra el convenio de productividad firmado y avalado por la CTM, el 23 de abril de 1992, entre el Sindicato de los Trabajadores Electricistas de la República Mexicana (SUTERM) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE). En este convenio los trabajadores quedaron comprometidos a elevar la productividad laboral, adecuar la movilidad del personal y las

plazas a las necesidades de la empresa, adaptar los sistemas de reclutamiento y selección del personal al perfil de cada puesto, incrementar la eficacia y lograr la calidad total en los servicios, readecuar los escalafones de trabajo de base por rama de actividad u oficio y promover un sistema de incentivos y promociones, siguiendo el primer criterio y eliminando el basado en la antigüedad, en un plazo no mayor de noventa días.

La empresa, por su parte, se comprometió a dar estímulos económicos al personal en los siguientes casos: al presentarse a cursos de capacitación, en horarios ajenos al de labores; asistir todos los días hábiles de cada catorcena, quedando excluidos los trabajadores que falten por vacaciones, incapacidad y pases de salida particulares; y ofrecer estímulos anuales en función del número de catorcenas a las asistidas a la empresa, entre otros (CTM, julio de 1993). Dos cosas más son importantes de mencionar: en ninguna apartado se mencionan los mecanismos para medir la productividad-rendimiento y su vínculo con el salario; éstos serán criterios establecidos por la propia empresa. En segundo lugar, el acuerdo incluye una cláusula adicional en donde se señala que, a partir de la firma del convenio y hasta 1994, no se aumentará la planta laboral. Ambas cláusulas, incentivos por productividad y empleo, amplían el margen de maniobra para implementar formas flexibles del trabajo y elevar el producto por trabajador, pues el acuerdo establece que, entre 1993 y 1995, los 35 mil 613 trabajadores de la empresa tendrán que elevar su productividad en casi 60% a fin de incrementar de 124 a 196 el número de usuarios por trabajador, lo que significa que el número

total de consumidores habrá de pasar de los 4 millones 426 mil 927 que hay en la actualidad a 6 millones 971 mil 121 en 1995. De otro modo, la planta tendría que ser reducida en 13,000 personas (a 22,620 trabajadores) a fin de que el parámetro de 196 usuarios por trabajador permanezca constante (Hope María, *ibid.*, p. 84).

En este ámbito, el cambio estructural, ha venido a cuestionar el viejo modelo contractual basado en la defensa sindical. Este esquema laboral incluía la protección del empleo (indemnizaciones superiores a los de la ley, recortes negociados, eliminación del subcontratismo..); la regulación del desgaste obrero (la existencia de tabuladores y escalafones salariales, trabajos y tareas específicas); el amparo salarial (escalafón ciego) y el establecimiento de prestaciones sociales. Este ha sido sustituido por un nuevo "modelo contractual flexible" cuyos ejes son: la movilidad laboral (compactación de tabuladores, modificaciones en la organización del trabajo); el subcontratismo y la adaptación del personal ocupado a las necesidades de la producción; la reducción de la jornada laboral, la implementación del salario horario y la vinculación del salarios a los aumentos de la productividad (salario= base de categoría + productividad) (Garza Enrique De La, oct-dic de 1989).

Al implementarse este modelo laboral flexible en la producción, un gran número de trabajadores ha perdido sus derechos laborales, trabaja a niveles más elevados de productividad e intensidad sin obtener las compensaciones salariales adecuadas o ha pasado a las filas de los desempleados, ya que la flexibilidad en el trabajo se ha logrado introducir en condiciones en las que el movimiento

sindical independiente se encuentra fuertemente dividido y en las que el sindicalismo oficial ha tomado una actitud pasiva en la defensa de las condiciones de trabajo y de vida de sus agremiados. Ante esta situación sindical, la necesidad de obtener un ingreso salarial y la feroz amenaza del desempleo, la mayor parte de los trabajadores ha optado por aceptar concesiones que disminuyen las posibilidades de adoptar una actitud propositiva ante las transformaciones que impone la modernización productiva.

Ante la ofensiva capitalista, la respuesta obrera no debe hacerse esperar. Es necesario resarcir los bajos niveles salariales adecuandolos al incremento de la inflación y de la productividad laboral, reconquistar el poder negociador de los trabajadores ante la empresa y con el Estado, impulsar organizaciones obreras democráticas y, sobre todo, debe encaminarse la lucha por la defensa de los puestos de trabajo. Los resultados para cada uno de los contendientes, capital-trabajo, dependerá de la fuerza y del nivel de organización que cada uno demuestre.

FALTA PAGINA

No. 108

CONCLUSIONES

Antes de plantear las conclusiones, es necesario realizar un breve resumen de las principales ideas aquí expuestas. Esta sinopsis nos permitirá recordar las tesis que se plantearon y nos dará la pauta para extraer las conclusiones fundamentales de nuestro trabajo.

En el primer capítulo describimos el comportamiento de las remuneraciones industriales desde 1940 hasta 1981, pero dadas las fuerzas económicas y sociales que interactuaron e influyeron sobre los salarios y el desigual comportamiento que estos tuvieron durante 41 años, dividimos el apartado en distintos subperiodos. De 1939 a 1946, el salario medio industrial y el pagado a destajo cayeron de forma brutal. Esta contracción significó en ambos una pérdida real cercana al 50% respecto al nivel que se tenía en 1939, aunque en el salario extraordinario se observó una reducción menor, del 40%. Este deterioro se dio en el marco del acelerado impulso industrial, en donde la inflación, el corporativismo sindical promovido desde el gobierno cardenista y el incremento de la productividad a costa de aumentar la jornada de trabajo, fueron factores que confluieron para reducir los costos de la fuerza de trabajo y elevar las ganancias empresariales.

De 1946 y hasta fines de los sesenta, la economía continuó creciendo a altas tasa de crecimiento sobre todo por el importante papel que asumen dentro de la acumulación del capital el sector agrario y la industria manufacturera de tipo liviana. Durante esos años los salarios industriales iniciaron una lenta y

penosa recuperación que implicó que hasta principios de los sesenta se lograrán obtener los niveles de compra de 1939, aunque algunos estudios enmarcan que la recuperación del poder de compra se dio hasta fines de los setenta y sobre todo para la llamada "clase media". Cabe agregar que el aumento del salario real se produjo relativamente más rápido en el salario pagado a destajo y que fue precisamente el tiempo de trabajo de esta categoría el que más creció; entre 1939 y 1959, el tiempo a destajo se elevó en 16%, en tanto el tiempo ordinario y extraordinario se mantuvieron.

Entre 1960 y 1970 el crecimiento económico, los aumentos en la productividad, la estabilidad de precios y la existencia de empleos bien remunerados acrecentaron el nivel de vida de los trabajadores de la manufactura. Aunque los beneficios no fueron proporcionales, crecieron más los salarios en las industrias más dinámicas y en las ligadas al capital extranjero. La introducción de nuevas técnicas de producción, la nueva división del trabajo que ello implicó y la expansión de la industria de tipo pesada contribuyeron a modificar la estructura social de la población ocupada, así fue posible diferenciar trabajadores con distintos niveles de calificación y de salario. Dentro de esos grupos se encontraron desde el trabajador que emigró a las grandes ciudades, cuya experiencia laboral era nula y estaba escasamente remunerada, hasta el obrero especializado y sindicalizado que percibió salarios por arriba del promedio; éste se ubicó dentro de las ramas industriales que más rápidamente crecieron (hule, reparación de maquinaria y equipo, etc.).

Para fines de los sesenta, se gestó una crisis económica como resultado de los desequilibrios estructurales y del descenso de la rentabilidad capitalista, crisis que fue pospuesta hasta 1982 por factores de contingencia difíciles de sostener en el largo plazo: la deuda externa y el boom petrolero. De 1970 y 1981 la evolución de los salarios fue desigual; primero, de 1970 a 1977 el poder adquisitivo logró alcanzar en términos reales su nivel histórico más alto y sobrepasó a los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo. La política salarial flexible, los aumentos en el gasto social y la lucha social hicieron posible este hecho. A pesar de la crisis de 1971 los salarios industriales crecieron en términos reales en 26%, porcentaje que resultó ser superior al promedio y que contrastó con el deterioro del 4% experimentado por sueldos. En estos siete años, las prestaciones tuvieron un papel singular al elevarse en 68%, este porcentaje ha sido el más alto en los últimos 23 años.

En segundo lugar, entre 1977 y 1982 el grave déficit fiscal, los grandes montos alcanzados por la deuda y el desequilibrio externo hicieron necesaria la aplicación de una política contraccionista. No obstante, ésta se abandonó a principios de 1978, pues se establecieron los topes salariales, se redujo el gasto destinado a desarrollo social y al movimiento obrero se encontró en condiciones menos favorables para reivindicar sus demandas salariales. En ese quinquenio el salario industrial cayó 5% y los sueldos en 8%, esta caída en el ingreso trató de ser compensado con el aumento del 10% en las prestaciones. Esto se dio a pesar del acelerado crecimiento de la riqueza generada y de los aumentos del producto por hombre ocupado.

Los antecedentes antes descritos nos dieron pauta para entrar a la segunda parte de nuestra investigación; 1982-1988. Durante estos años, para el gobierno lo fundamental fue restablecer los niveles de la ganancia capitalista mediante el cambio estructural y la promoción de las exportaciones manufactureras. El primer paso consistió en reducir la participación del Estado en la economía, impulsar la reestructuración productiva y eliminar las barreras proteccionistas. Así mismo, se procedió a disminuir el nivel de vida de los trabajadores del sector público y privado, y a contraer el salario indirecto (gasto destinado a desarrollo social). No obstante, los cambios tecnológicos implementados en el proceso de producción sólo operaron en un reducido número de industrias, ante la crisis financiera que la mayoría de ellas enfrentó. Como resultado las exportaciones, el PIB y la productividad creció únicamente en las ramas más dinámicas; automóviles, carrocerías, química básica, vidrio y cemento, entre otras. Los menores ritmos de rentabilidad, el desempleo, el aumento acelerado de los precios, el estancamiento económico y los bajos niveles del producto por hombre ocupado presionaron a los salarios hacia la baja; cayendo entre el 45% y el 55% el poder de compra en los distintos sectores económicos y dentro de la manufactura más el poder adquisitivo de los salarios industriales (42%) que el de los sueldos (-35%) y las prestaciones sociales (37%). Pero, el impacto de la crisis sobre las remuneraciones fue muy desigual de una rama a otra: el poder de compra cayó más en las industrias de tipo liviano (textiles, papel, otras industrias manufactureras, madera, etc;) que en las de tipo pesado (maquinaria y equipo, sustancias químicas,

minerales no metálicos). Es decir, ni aún en las empresas más dinámicas las remuneraciones crecieron, con ello la relación productividad-salarios que el gobierno intento promover en los programas oficiales fracasó.

El deterioro en el poder de compra de los salarios fue una de las bases en la que se sustentó la política promotora de exportaciones. En las empresas exportadoras se combinó un tipo de cambio subvaluado, bajos salarios e incrementos en el producto por hombre ocupado para reducir el costo capitalista del trabajo para que las mercancías mexicanas en el exterior fueron más competitivas. Sentar estas bases, como ya señalamos, tuvo un alto costo social en términos salariales, pero también de aumento en el desempleo y de reducción del salario indirecto. Las partidas que influyen en la reproducción de vida de los trabajadores (salud, educación y seguridad social, entre otras) se derrumbaron; al tratar de hacerse frente al problema de la crisis financiera y de la modernización industrial. Este recorte no hizo más que endurecer las condiciones de vida de la mayor parte de la población mexicana.

Entre 1988 y 1992 la inflación se redujo, se incremento la productividad, el producto y las remuneraciones medias reales en la industria manufacturera: éste fue el objeto de estudio de nuestro tercer capítulo. En ese apartado, se describieron los elementos que han dado continuidad al proyecto anterior y se analizan algunos de sus resultados. Comenzamos planteando que el gobierno tenía la necesidad de detener el aumento de los precios, debido a la especulación, la retroalimentación devaluatoria, los

conflictos sociales y los protestas en contra de la inflación, etc. De ahí que el gobierno instrumentara el PECE, el cual fue antecedido por el Pacto de Solidaridad Nacional en 1983.

En cuanto a las remuneraciones medias se refiere, entre 1988 y 1991 nos encontramos con la existencia de una gran brecha salarial: el poder adquisitivo se deterioro en la agricultura (15%), la construcción (3%) y transportes (3), y sólo en servicios financieros, comunales y la manufactura los aumentos salariales reales resultaron significativos; 27%, 16% y 18% respectivamente. Como se observó, en la manufactura, las remuneraciones medias se recuperaron entre 1988 y enero de 1993, pero los salarios medios industriales aumentaron el 16%, porcentaje que resulto ser raquítico ante los aumentos del 50% experimentados por los sueldos y el 36% experimentado por las prestaciones. No obstante, ninguna de estas percepciones consiguió los niveles de 1970 y mucho menos los de 1976.

Más aún, durante los últimos cinco años el comportamiento de las remuneraciones medias y de las partes que lo integran es muy desigual: los salarios reales decrecieron en textiles, papel y madera y minerales no metálicos. En tanto hubo trabajadores cuyos sueldos se acrecentaron en más del 50%, eso se dio en el caso de alimentos, sustancias químicas y otras industrias manufactureras.

Los trabajadores que reciben salario mínimo se han visto más perjudicados desde el pacto de estabilidad económico, al enfrentar una pérdida salarial superior al 40%. En algunos casos, los empleados del sector público tampoco han podido recuperar su poder de compra. Lo anterior plantea que han sido pocos los

trabajadores que realmente se han beneficiado por la reestructuración del capital y que el costo social pagado por la mayoría de la población ha sido muy alto.

También se planteó que, a causa de la crisis de 1982 y la reestructuración, los aumentos en la productividad y en el producto han resultado insuficientes para absorber el crecimiento natural de la población incorporada al mercado laboral y mucho menos para crear empleos a la población despedida. Y hasta el final hicimos una breve referencia a lo insuficiente que ha resultado ser el salario indirecto en términos per cápita para satisfacer las necesidades de la población y hablamos brevemente sobre las condiciones del sindicalismo obrero; sobretodo se plantearon los conflictos existentes entre la FSEBES y la CTM, la postura del sindicalismo oficial ante la modernización económica y del papel que juega el corporativismo en la determinación de los salarios.

Después de haber realizado el estudio general del salario industrial en México durante los últimos 50 años, y de forma particular en la década de los ochenta y parte de los noventa, podemos decir que la evolución de los salarios se encuentra definida por una estructura cuya heterogeneidad en el ingreso es muy aguda, es decir, existe una estructura salarial jerárquica. A nivel de las ramas e incluso de las subramas que integran esta industria, existe un gran número de trabajadores con bajos niveles salariales, frente a un pequeño sector de la población ocupada que alcanza a satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales mediatas e inmediatas.

Podemos afirmar, sin temor a equivocarnos y de acuerdo a lo que aquí se expuso, que esta tendencia en los salarios no es exclusiva de la manufactura, también ha tendido a reproducirse al interior de las otras actividades económicas.

Esta desigualdad en el ingreso se explica por dos razones: el sector o rama económica en el que se ubica el personal ocupado y el grado de cualificación alcanzado por cada individuo. El primer aspecto se refiere concretamente a que los salarios reales más altos, regularmente son pagados en aquellas industrias que han logrado erigirse, dentro del contexto económico, como las más dinámicas. Entre ellas destacan las empresas que han alcanzado cierto monopolio en el mercado, las cuales se caracterizan por ser altamente competitivas y rentables. Esta cuestión permite regularmente, dados los altos niveles de productividad alcanzados, ofrecer salarios que fluctúan por arriba del promedio pagado. Aunque a largo plazo y a medida que la demanda de trabajo se va satisfaciendo en éstas actividades, el salario ofrecido comienza a alinearse al de la media como resultado de la movilidad experimentada por la población ocupada. Por otro lado, se encuentra un gran número de pequeñas y medianas industrias que carecen de infraestructura productiva, cuyo mercado es muy estrecho, en las cuales la utilización intensiva de fuerza de trabajo y la escasa innovación tecnológica se vuelve una norma. La oferta laboral de éstas, tiende a ser satisfecha plenamente dada la abundante demanda de trabajo no calificada.

La brecha salarial puede explicarse también, sobre todo en los últimos cinco años, a partir del análisis de las remuneraciones medias de la manufactura. Su desglose en sueldos y salarios

principalmente, nos permite advertir que existe una marcada diferencia entre el poder adquisitivo de los trabajadores de cuello blanco (ejecutivos, supervisores, comisionistas, etc.) y los de cuello azul; estos últimos vinculados directamente al proceso laboral (operadores de máquinas, mantenimiento, etc). El poder de compra de los sueldos, de acuerdo con instituciones privadas, es alto porque en nuestro país es escasa la fuerza de trabajo con cualidades técnicas y administrativas o con nivel profesional para laborar; ello exige ofrecer altos ingresos en comparación con los prevalecientes a nivel nacional. Al respecto, basta recordar que, para 1991, solamente cerca del 20% de la Población Económicamente Activa registró estudios postsecundaria y que más del 45% de la población ocupada en la manufactura se ha calificado de ser inadecuada técnica y laboralmente para trabajar, dados los bajos niveles de capacitación y de educación escolar prevalecientes. Por anterior surge la necesidad de implementar políticas sociales y económicas que mejoren los niveles educativos de la población, esta cuestión no sólo se traducirá en mejores salarios sino que además dará la pauta para que los incrementos de la productividad se han mayores.

Por otra parte, también es necesario una política que pugne por la redistribución del ingreso. Este problema se vuelve crucial cuando nos damos cuenta que actualmente cerca del 60% de la población ocupada gana hasta dos salarios mínimos y que desde 1970 más del 65% de la población ocupada en la manufactura percibe salarios industriales y solamente el porcentaje restante sueldos. La propuesta surge porque en los últimos años, para apuntalar la acumulación a costa de reducir los costos

laborales, se ha llevado a la práctica una política de topes salariales, sustentada en los pactos o concertaciones sociales, cada vez más severa.

A nivel macroeconómico es claro que la heterogeneidad en el ingreso es un fenómeno más complejo, pues ésta se encuentra estrechamente vinculada a la acumulación capitalista. Aunque éste último no se abordó como tema central, pudimos percibir que en México el crecimiento económico inter e intrasectorial ha sido marcadamente diferenciado desde los cuarentas. Esta cualidad, inherente no solamente del capitalismo mexicano, responde al tipo de propiedad predominante y al objetivo final del sistema: la maximización de los beneficios. La producción es más dinámica y la inversión se concentra en aquellas ramas y sectores que, a mediano y largo plazo, ofrecen y garantizan altos niveles de ganancia: ¡Eh ahí la principal causa de la diferencia existente al interior de la estructura productiva!

La composición salarial solamente responde a esta estructura, pues a mayor grado de acumulación capitalista y desarrollo de las fuerzas productivas de un determinado sector o rama, corresponde la posibilidad de otorgar un salario real superior al promedio existente, siempre y cuando este no cuestione la valorización del capital. En este sentido, el salario constituye la variable dependiente del capital.

Los factores que determinan el poder de compra de las remuneraciones industriales o del de cualquier otra actividad, dentro de la acumulación capitalista, son fundamentalmente la productividad, el empleo y la lucha sindical. El comportamiento que tiene cada una de estas variables socioeconómicas dentro de

cada fase o periodo histórico, influye directa o indirectamente en una tendencia de los salarios a ascender o a descender. En nuestro país cada una de ellas ha asumido características particulares, por ejemplo, el producto por hombre ocupado ha tenido importantes crecimientos positivos que van desde el notable aumento del 25% alcanzado entre 1970-1976, periodo más inmediato a la crisis de 1982-1988, hasta el menor ritmo del 18% que se logró entre 1988-1991. Históricamente su crecimiento se ha reducido y ha resultado ser menor al de sus principales socios comerciales. De ahí que una de las necesidades más inmediatas consista en elevar aún a mayores ritmos el producto por hombre ocupado, pues el incremento de la productividad es uno de los factores que eleva la competitividad de nuestro país y que potencialmente permite aumentar los salarios. Potencialmente porque hasta ahora los mecanismos reestructuradores o modernizadores que han impulsado la productividad se han logrado a costa de un alto costo social -en términos de salario directo, indirecto, de empleo y de ruptura de los derechos laborales- para una gran parte de los trabajadores y sus familias. De ahí que estos últimos tienen que proponer a sus sindicatos adoptar una aptitud a favor del elevamiento en la productividad que se traduzca verdaderamente en mejores condiciones de vida y que luchen por forjar formas de organización democráticas y rompan con los esquemas sindicales autoritarias.

Por otra parte, desde fines de los sesenta, la economía mexicana no ha podido absorber los grandes contingentes de población económicamente activa deseosa de integrarse al mercado laboral; como resultado de la sobreacumulación del capital, los

desequilibrios macroeconómicos que ésta ha desencadenado y de la alta tasa natural de crecimiento de la población. La crisis de 1982 y la modernización de la planta productiva han agudizado dicho problema al expulsarse grandes contingentes de fuerza de trabajo que antes eran ocupadas, en los últimos años al igual que otros países se logró crecer pero no absorber fuerza de trabajo. A corto y a mediano plazo, el desempleo y el llamado "subempleo" constituyen una de los principales trabas a vencer, si realmente se desea una recuperación generalizada en el ingreso de los trabajadores.

Por último, desde 1977 la luchas y movimientos sindicales independientes se encuentran en refluj e incluso la dirección de las principales fuerzas ha quedado en manos de los sindicatos oficiales, con ello la posibilidad de demandar mejores salarios y niveles de vida por este medio se ve truncada. A partir de estas organizaciones corporativas se ha logrado el control político y económico del país, claro ejemplo de ello lo conforman los pactos instituidos, desde 1983, entre dirigentes sindicales, patronos y el gobierno. Durante estos pactos, se proyectan siempre niveles de inflación menores a los que realmente se obtienen y con base a ello se define el aumento a los salarios mínimos que en última instancia ha servido de referencia para elevar las otras percepciones; esta cuestión se tradujo, de 1988 a 1993, en un deterioro real de más del 40%.

El corporativismo representa un obstáculo institucional para aumentar la productividad. Numerosas cláusulas de los contratos colectivos no propician la realización de actividades más productivas ya que se oponen abiertamente a la flexibilidad y a

la polivalencia inherente a las nuevas tecnologías y a los nuevos procesos laborales implementados en empresas de punta. La política antidemocrática con la que los dirigentes obreros han tratado de resolver dicho problema ha terminado por elevar indiscriminadamente las cargas e intensidad del trabajo, la inestabilidad del empleo y la fijación de salarios que en su mayoría no logran subsanar el nivel de vida de los empleados ni el de sus familiares.

Insistimos, sólo a través de la comprensión del proceso de acumulación y de los elementos que la integran es posible entender con mayor profundidad las causas que determinan las diferencias entre los distintos tipos de salarios y su posible tendencia. Creemos que resulta fundamental hacer hincapié en dicha diferenciación y seguir su evolución, pues a medida que el capitalismo mexicano se desarrolle -de no existir una política salarial y social favorable a los trabajadores- las precarias condiciones de vida la población se convertirán en un obstáculo a la dinámica del sistema.

A P E N D I C E
E S T A D I S T I C O

INDICE DE PRECIOS AL MENUDEO
DE BORTZ, 1939-1975
(1939=100)

Año	INPB
1939	100.0
1940	110.5
1941	120.0
1942	149.0
1943	189.5
1944	263.3
1945	303.1
1946	385.6
1947	416.7
1948	417.5
1949	442.8
1950	459.9
1951	545.6
1952	607.0
1953	592.1
1954	647.0
1955	735.3
1956	772.0
1957	808.9
1958	869.8
1959	920.5
1960	962.6
1961	972.0
1962	1003.9
1963	1006.1
1964	1047.9
1965	1066.7
1966	1105.9
1967	1083.2
1968	1130.6
1969	1111.4

Fuente: BORTZ J., Los Salarios en la Cd. de México, 1939-1975
FCE, 1988.

**SALARIO MEDIO DE TRABAJO A LA SEMANA
EN LA INDUSTRIA
(Pesos de 1939)**

AÑO	TOTAL	ORDINARIO	EXTRAORDI- NARIO.	DESTAJA
1939	27	24	6.7	31
1940	25	22	6.1	27
1941	25	24	6.6	26
1942	21	19	5.0	24
1943	20	19	4.7	22
1944	16	12	4.2	19
1945	15	14	4.2	17
1946	14	12	4.0	16
1947	14	13	4.3	15
1948	16	14	4.7	19
1949	17	15	5.1	20
1950	18	15	5.7	21
1951	16	14	5.1	20
1952	15	13	4.7	18
1953	16	14	4.6	20
1954	17	15	4.6	21
1955	17	15	4.7	21
1956	18	16	5.2	20
1957	18	16	5.4	20
1958	20	17	5.8	22
1959	20	17	5.8	24

FUENTE: DGE, Trabajo y Salarios Industriales,
varios años y Bortz J., Op. Cit., 1988.

REMUNERACIONES MEDIAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(1970=100)

AÑO	REMUNERACIONES	SALARIOS	SUELDOS	PRESTACIONES SOCIALES
1970	100	100	100	100
1971	100	99	100	104
1972	101	100	101	107
1973	105	104	99	121
1974	103	106	93	122
1975	112	113	95	147
1976	109	112	89	141
1977	124	126	96	168
1978	118	120	90	165
1979	116	121	90	157
1980	115	118	90	155
1981	115	113	88	175
1982	117	112	88	184
1983	94	88	67	159
1984	84	77	57	152
1985	82	77	59	137
1986	79	73	57	137
1987	76	65	57	128
1988	73	64	57	116
1989	76	63	63	124
1990	82	64	68	137
1991	84	66	71	140
1992	90	69	77	150
1993	98	75	86	158

NOTA: Los datos corresponden al mes de enero de cada año.
FUENTE: Elaborado con base a los datos de INEGI, Encuesta Industrial Mensual y a las Estadísticas Industriales Mensuales.

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1970-1981.

Variable	Producto Interno Bruto (Mill. de \$ 1970)			Personal Ocupado (No. de Ocup.)			Remuneraciones Media (Miles de \$ de 1978)			Productividad (Mill. de \$ por persona)		
	1970	1976	1981	1970	1976	1981	1970	1976	1978	1970	1976	1981
Total	105203	155517	224326	1725626	2045985	2542537	70	93	93	61	76	88
Alimentos	29373	39243	51868	450111	521553	609423	55	75	70	65	75	85
Textiles	15520	20392	27602	346765	382274	465946	57	75	73	45	53	59
Ind. De La Madera	3607	4959	7168	94309	110492	143400	44	55	59	38	45	50
Papel Productos	5685	8033	11293	92903	102503	129029	87	104	99	61	78	88
Substancias Químicas y												
Der. del Petróleo	18432	32521	49304	191262	237017	318238	113	142	137	96	137	155
Prod. Minerales no												
Metálicos	6088	9168	12408	122182	133513	163975	59	82	83	50	69	76
Ind. Met. Básicas	5855	8397	12240	63068	79848	107119	111	139	146	93	105	114
Prod. Meta., Maquinaria	18832	30303	49162	328987	435524	555133	80	107	108	57	70	89
Otras Industrias	1811	2501	3283	36039	43261	50314	64	90	95	50	58	65

Fuente: Elaborado con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales y Bde M. Indicadores Económicos.

INDICADORES ECONOMICOS POR ACTIVIDADES, 1970-1981.

Variable	Producto Interno Bruto (Mill. de \$ 1970)			REM. ASALARIADOS			Personal Ocupado (Miles de Ocup.)			Remuneraciones Medias (Miles de \$ de 1978)			Productividad (Miles de \$ por persona)		
Total	444271	635831	968765	158454	552000	2194202	12863	15550	20043	38	54	57	34539	40889	45341
				32	66	191									
Agropecuario	54123	63359	80299	15102	37563	125785	4466	4472	5189	10	13	13	12119	14168	15475
Mineria	11190	15881	31593	4670	12876	56360	155	193	263	93	101	112	72195	82286	120126
Ind. Manufacturera	105203	155517	224326	39270	125777	449449	1726	2046	2542	70	93	93	60952	76010	88248
Construcción	23530	34310	51852	14578	56976	262516	810	1200	1881	56	72	73	29049	28591	27566
Electricidad	5147	9242	13852	2117	9989	32923	38	52	66	172	291	261	135439	177731	209876
Comercio, Rest. y Hot.	115163	163091	234491	24269	76747	252577	2011	2300	2762	37	51	48	57267	70909	84899
Transp. Almacen y Com.	21357	39848	69710	9591	35092	147337	443	642	988	67	83	78	48211	62068	70557
Serv. Finan; Seguros	50210	68877	86113	6438	22305	96785	229	295	425	87	115	119	219256	233482	202619
Serv. Comunales	63744	93242	128949	42419	174674	769867	2985	4350	5927	44	61	68	21355	21435	21756

Fuente: Elaboración con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales y Bde M. Indicadores Económicos.

REMUNERACIONES TOTALES Y POBLACION OCUPADA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
MEXICO, 1970-1993

AÑO	REMUNERACIONES TOTALES	SALARIOS SUELDOS	PRESTACIONES SOCIALES	POBLACION OCUPADA	EMPLEADOS OBREROS
	(MILES DE PESOS)			(PERSONAS)	
1970	693147	316995	252607	123545	258048
1971	775074	353458	277950	143666	275934
1972	991864	448894	365902	187068	335077
1973	1157043	521620	398274	237149	3 ¹ 1732
1974	1573069	737984	505414	329671	391324
1975	2081769	956884	638833	486052	404712
1976	2597887	1204092	798380	595415	462728
1977	3719842	1684510	1135375	899957	455155
1978	4354534	1980361	1271106	1083067	468886
1979	5484018	2571696	1591534	1320788	507438
1980	6989020	3245274	2060628	1683118	539848
1981	9586724	4223017	2776002	2587705	575760
1982	13083111	5644244	3762076	3676091	591877
1983	19880023	8255594	5623928	6000501	833797
1984	29625510	11941874	8134965	9548671	511607
1985	47039172	19746089	13338096	13989327	518739
1986	76270325	31274241	21568850	23407144	522715
1987	262155000	96229000	84904000	79022000	923483
1988	712150000	268483000	241170000	201950000	938155
1989	1011012000	358736000	360360000	291916000	947980
1990	1333339000	449930000	484180000	399229000	955678
1991	1741440000	589049000	636320000	515789000	952779
1992	2132013000	702787000	793914000	635312000	927397
1993	2448282000	792490000	951520000	704272000	876197

Nota: Las cifras corresponden al mes de enero de cada año.

Fuente: Elaborado con base a los datos de INEGI, Estadística Industrial Mensual - Encuesta Industrial Mensual, varios años.

REMUNERACIONES MEDIAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

MILES DE PESOS DE 1970

AÑO	INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR	REMUNERACIONES	SALARIOS	SUELDOS	PRESTACIONES SOCIALES
1970	100	2.7	1.6	3.9	.5
1971	105	2.7	1.6	3.9	.5
1972	109	2.7	1.6	4.0	.5
1973	117	2.8	1.7	3.9	.6
1974	145	2.8	1.7	3.6	.6
1975	170	3.0	1.8	3.7	.7
1976	191	2.9	1.8	3.5	.7
1977	246	3.3	2.1	3.7	.8
1978	294	3.2	2.0	3.5	.8
1979	346	3.1	2.0	3.5	.8
1980	421	3.1	1.9	3.5	.7
1981	538	3.1	1.8	3.4	.8
1982	703	3.1	1.8	3.4	.9
1983	1478	2.5	1.4	2.6	.8
1984	2562	2.3	1.3	2.2	.7
1985	4119	2.2	1.3	2.3	.7
1986	6834	2.1	1.2	2.2	.7
1987	13965	2.0	1.1	2.2	.6
1988	38659	2.0	1.1	2.2	.6
1989	52021	2.1	1.0	2.4	.6
1990	63713	2.2	1.1	2.7	.7
1991	80984	2.3	1.1	2.8	.7
1992	95518	2.4	1.1	3.0	.7
1993	106327	2.6	1.2	3.3	.8

NOTA: Los datos corresponden al mes de enero de cada año.

FUENTE: Elaborado con base a los datos de INEGI, Encuesta Industrial Mensual y Estadística Industrial Mensual y Bde M., Indicadores Económicos.

REMUNERACIONES MEDIAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(Miles de pesos de 1980)

ACTIVIDAD	1981	1988
REMUNERACIONES TOTALES	176.8	112.5
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	133.5	76.0
Carnes y lácteos	130.9	79.4
Prep. de frutas y legumbres	117.1	70.9
Molienda de trigo	120.3	71.6
Molienda de nixtamal	69.6	39.3
Otros prod. alimenticios	141.4	92.8
Cerveza y malta	248.8	158.2
Refrescos y aguas gaseosas	145.3	77.1
Alimentos para animales	121.6	42.0
Aceites y grasas comestibles	120.1	71.8
Beneficio y molienda de café	95.3	47.7
Azúcar	164.9	76.9
Bebidas alcohólicas	160.9	108.1
Tabaco	173.5	80.7
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	138.7	82.5
Hilados y tejidos de fibras blandas	164.4	96.1
Hilados y tej. de fib. duras	105.3	53.4
Prendas de vestir	122.5	76.7
Cuero y calzado	134.2	74.3
Otras ind. textiles	138.9	92.0
INDUSTRIA DE LA MADERA	113.6	65.4
Aserraderos, tríplay y tableros	115.2	65.1
Otros prod. de maderas y corcho	112.1	65.6
PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	188.6	114.4
Papel y cartón	219.3	123.8
Imprentas y editoriales	167.6	107.7

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, varios años.

REMUNERACIONES MEDIAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(Miles de pesos de 1980)

ACTIVIDAD	1981	1988
SUSTANCIAS QUIMICAS Y DERIVADOS DEL PETROLEO	261.5	178.7
Petróleo y derivados	336.7	203.9
Petroquímica básica	376.7	220.7
Química básica	281.9	209.7
Abonos y fertilizantes	275.2	176.2
Resinas sintéticas y fibras artificiales	294.1	206.0
Productos farmacéuticos	272.9	212.3
Jabones detergentes y cosméticos	246.2	150.6
Otros productos químicos	211.8	161.7
prod. de hule	310.3	190.5
Art. de plástico	145.7	110.6
PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS	158.0	104.9
Vidrio y productos de vidrio	265.8	179.4
Cemento	361.3	241.0
Prod. de minerales no metálicos	110.3	69.1
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	252.0	197.3
Ind. básica de hierro y acero	296.0	215.1
Ind. básica de metales no ferros	216.8	144.0
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	206.6	142.2
Prod. met. estructurales	149.5	98.9
Muebles metalicos	150.5	79.8
Otros prod. metálicos excepto maquinaria	188.5	128.0
Maquinaria y equipo no eléctrico	205.2	153.5
Maq. y aparatos eléctricos	220.1	142.6
Aparatos electro-domesticos	236.0	158.5
Equipo y aparatos electrónicos	166.5	115.9
Equipo y apart. electricos	194.6	132.8
Automóviles	307.8	231.7
Carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles	204.0	148.6
Equipo y mat. de transporte	261.1	119.5
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	181.0	96.1

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, varios años.

REMUNERACIONES MEDIAS A LOS ASALARIADOS EN
 EN EL SECTOR PUBLICO, GOBIERNO FEDERAL.
 (Miles de pesos de 1980)

AÑO	Total	Servicios Educación	Servicios Médicos	Admon. Pública y Defensa
1980	157.0	114.9	227.9	159.4
1981	165.5	125.8	235.0	165.4
1982	161.4	122.6	238.1	147.8
1983	116.1	77.2	162.1	117.7
1984	109.4	87.5	149.3	117.5
1985	109.7	71.8	138.5	117.2
1986	94.3	60.6	120.5	97.0
1987	94.9	59.8	126.4	90.2
1988	85.2	53.3	107.1	79.6
1981-88	-9.0	-11.6	-10.6	-9.9

FUENTE: CSG, Cuarto Informe de Gobierno 1992 y BdM, Indicadores Económicos.

GASTO PUBLICO E INTERESES DE LA DEUDA, EN MEXICO: 1970-1991
(Pesos de 1980)

AÑO	GASTO PUBLICO EJERCIDO DESARROLLO SOCIAL	EDUCACION	SALUD	SOLIDARIDAD	DESARROLLO URBANO	PAGO DE INTERESES DE LA DEUDA (% DEL PIB)
	P R E C I O S C O N S T A N T E S					
1970	98.9	36.1	51.8	1.4	9.7	1.6
71	114.3	41.2	62.2	1.3	9.6	1.5
72	149.3	49.5	75.1	8.4	16.4	1.6
73	163.1	56.4	82.5	3.0	21.3	1.5
74	180.7	62.7	98.3	2.1	17.8	1.8
75	211.1	81.5	107.7	4.5	17.3	1.9
76	249.7	96.1	126.0	8.4	19.2	2.5
77	254.4	108.4	117.9	12.5	15.6	2.7
78	276.1	115.7	127.1	14.3	19.0	2.8
79	324.2	130.0	139.6	29.7	25.0	2.9
80	360.1	139.9	156.9	26.9	36.4	3.3
81	432.0	172.3	175.9	43.2	48.4	4.8
82	439.8	181.3	177.2	50.1	31.3	14.1
83	289.9	119.8	131.9	20.5	17.7	13.6
84	290.6	123.8	121.5	27.2	18.1	11.7
85	307.1	126.7	124.2	21.7	34.6	12.2
86	264.2	104.7	119.7	23.6	16.1	17.3
87	259.3	110.5	114.0	12.0	22.8	20.8
88	236.6	102.6	109.3	9.4	15.4	17.7
89	263.5	112.6	128.4	11.0	11.5	13.9
90	295.0	122.0	144.0	18.7	10.3	10.2
91	352.4	146.5	169.5	23.5	12.9	6.1
92e	421.7	173.9	189.5	33.2	12.4	4.0
93p	484.9	202.8	216.8	35.3	15.9	3.1

FUENTE: Elaborado con base a CSG, Tercer Informe de Gobierno 1990 y BdeM, Indicadores Económicas.

G A S T O P E R C A P I T A
(Pesos de 1980 por persona)

AÑO	TOTAL GASTO DESARROLLO SOCIAL	EDUCACION	SALUD	SOLIDARIDAD	DESARROLLO URBANO
1970	2051	749	1074	29	201
1976	4261	1640	2150	143	328
1980	5387	2093	2347	402	545
1981	6337	2527	2580	634	711
1982	6328	2608	2549	721	450
1983	4090	1691	1861	289	249
1984	4021	1714	1682	376	250
1985	4167	1719	1685	294	469
1986	3515	1394	1592	315	214
1987	3384	1442	1488	156	297
1988	3028	1313	1398	121	196
1989	3307	1413	1612	138	144
1990	3630	1501	1773	230	127
1991	4254	1769	2045	284	156
1992	4992	2059	2243	393	146
1993	5629	2354	2516	409	185

FUENTE: Cuadro reelaborado tomando los cuadros realizados en OROZCO M., et al. "Gasto Social en México: ¿Sacrificios compensados?", op. cit., 1993.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

ALVAREZ Béjar A. (1987), La Crisis Global del Capitalismo Mexicano, Ed. Era.

ARTEAGA Arnulfo, et. al. (1989), "Legislación Laboral Diálogo de Sordos", en TRABAJO no 1, octubre-diciembre, pp. 16-37.

ARRIAGA M., et al (1977), "Inflación y Salarios en el Régimen de Luis Echeverría", en Investigación Económica no. 3, jul-sept. de 1977.

ARROIO Junior (1981), "El Proceso de Industrialización y la Pauperización del Proletariado Mexicano: 1940-1950", Selec. de Rolando Cordera, en Trimestre Económico no. 39, FCE.

PANAMEX (junio 1990), "Evolución del Salario Industrial", Exámenes de la Situación Económica de México, volumen LXVI, no. 775.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1988), "Deuda Externa y Política de Ajuste", en Mercado de Valores no. 85, nov. 11, p. 1084.

BASURTO Jorge (1983), "En el Régimen de Luis Echeverría: Rebelión e Independencia", en La Clase Obrera en la Historia de México no. 14, Siglo XXI-UNAM.

(1980), "La Clase Obrera en la Historia de México", en Del Avilacamachismo al Alemanismo (1940-1952), Tomo 11, UNAM/Siglo XXI, México.

BECERRIL Andrea (1993), "Denuncia la CTM presiones y amenazas de la Secretaría del Trabajo para imponer el Tope Salarial", La Jornada, 15 de enero.

BORTZ Jeffrey (1984), Los Salarios Industriales en la Cd. de México 1919-1975, FCE.

(1990), "Política Salarial en México...", en Industria y Trabajo en México, Coord. J. W. Wilkie y J. Reyes Heroles, UAM-A, p. 328.

BOYER Robert (1986), "Relación Salarial, Crecimiento y Crisis: Una Dialéctica Oculta", en La Flexibilidad del Trabajo en Europa, Dirigido por Boyer, Ed. Centro de Publicación, España.

CARBAJAL Lidia y LORIA Eduardo, "El Efecto de la Política Cambiaria y Salarial sobre las Exportaciones...", en Investigación Económica no. 204, abril-junio de 1993.

CASSONI Adriana (1991), "El Mercado Laboral en México: los años de crisis", en Investigación Económica no. 198, octubre-nov., pp. 275-304.

CORDERA Rolando y RUIZ Durán C. "Los Trabajadores en la Coyuntura (su situación en los setentas)", en Demografía y Condiciones de Vida, El Obrero Mexicano no.1, Siglo XXI

CHAVEZ Marcos (1993), "Imperativa, una Agresiva Política de Ingreso que Eleve el Poder Adquisitivo", en El Financiero, 26 de agosto, p. 22.

_____ (1993), "Acentuada Concentración de la riqueza en el Régimen de Salinas", El Financiero, 13 de diciembre.

_____ (1994), "Insuficiente Gasto Público para Revertir el Rezago Social", en El Financiero, 20 de enero, p. 23

CYPHER P. (1992), Estado y Capital en México, Siglo XXI, septiembre, p. 90.

C'IM (1993), Selección de Cláusulas de Convenio de Productividad y Programa de Modernización del Sindicato Cetemista, mimeo, julio.

DABAT Alejandro (1978), "Evolución de los Salarios de la Clase Obrera en la década de los setentas". en Problemas del Desarrollo no. 33, UNAM.

_____ (1976-1977), Evolución de los Salarios en la Clase Obrera Mexicana, trabajo presentado al concurso de oposición de la CIES.

DAMM Arnal (1993), "Deterioro Salarial, Deuda Pendiente", El Financiero, 26 de enero.

DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA (1968), Trabajo y Salarios Industriales, preámbulo.

DOMVILLE Lucía (1993), "Contrataciones pese a lo elevado de los salarios", en El Financiero, 3 de septiembre, p. 8.

EXPANSION (1989), "La Carrera de los Sueldos Ejecutivos", vol. 21, no. 530, diciembre, pp. 39-48.

_____ (1989), "Sueldos, Salarios y Prestaciones Ejecutivas; la Recompensa de los Directores", vol. 21, julio, no. 519, pp. 49-58.

_____ (1989), "¿Cuál es el Poder de Compra del Ejecutivo?", vol. 21, junio, no. 517.

_____ (1990), "La Inflación de los Sueldos Ejecutivos", diciembre.

_____ (1992) "¿Cómo le va a los Ejecutivos?, noviembre", p. 92.

FERNANDEZ Carlos (1993), "La política Económica ha beneficiado a una minoría", en La Jornada, 4 de septiembre p. 13.

FUENTES Arturo y ARROIO Raimundo (1986), "El Poder Adquisitivo del Salario, Productividad y Posición Competitiva de México", en Investigación Económica 178, octubre-diciembre, p. 273.

FUENTES A. y JIMENEZ Carlos (1986), "Abanico Salarial y Competencia Internacional", en El Cotidiano 12, julio-agosto, pp. 56-63.

FOLKE Douring (1973), "Reforma agraria y productividad: el caso de México, en La Economía Mexicana", comp. de Leopoldo Solís, en Trimestre Económico no. 4, FCE, p. 34-54.

GARZA Enrique De La (1988), "Crisis y Reestructuración Productiva en México UAMI", Cuadernos Universitarios No. 41. p. 72

(1989), "Transformación del Modelo Contractual en México", en Trabajo no. 1, octubre-diciembre, pp. 7-15.
(1988), "Ascenso y Crisis del Estado Social Autoritario", El Colegio de México.

GERSHENSON Antonio (1993), "Salario, Empleo y Forklor", La Jornada 10 del enero.

GUADARRAMA José (1992), "Un gran número de empresas operan con plantas, equipos y tecnología obsoleta", El Financiero, 21 de enero.

(1992), "Sólo 3% de la industria del País tienen tecnología avanzada..", El Financiero, 19 de noviembre.

GOMEZ Pedro y RIVERA Miguel A. (1980), "México Acumulación del Capital y Crisis de la Década de los Setentas", en Teoría y Política no. 2, octubre-diciembre.

GONZALES Chavez Gerardo (1986), "Salarios e inflación en México; 1970-1983", en Cuadernos de Investigación, UNAM.

GUTIERREZ Elvia (1993), "45% del Personal Ocupado en la manufactura registra calificación inadecuada", El Financiero, 15 de diciembre, p. 3A.

HERNANDEZ J. (1992), "Se opone la CTM a las Reformas del Artículo 123 y de la LFT: Fidel", El Financiero, 15 de enero, p. 21.

HUERTA Gonzales Arturo (1966), "La Economía Mexicana más allá del Milagro", Ed. de Cultura Popular.

(1977), "Características y Contradicciones de la Industria de Transformación en México; 1970-1976", Investigación Económica no. 4, octubre-diciembre.

(1987), "El Estancamiento del Sector industrial", El Cotidiano no. 19, septiembre-octubre, pp. 290-299

HOPE Maria y GOMEZ T. (1993), "El Nuevo Trabajador Mexicano", en Expansión, 13 de octubre.

(1993), "El Puch de la Productividad", Expansión, octubre.

HUSSON Michel (1991), "Maquiladorización de la Industria Mexicana", El Cotidiano 41, mayo-junio, p. 10-11;

INEGI (1993), "Producción, Salarios y Productividad, 1989-1992", El Mercado de Valores no. 3, febrero.

LOPEZ Gustavo (1989), "Un Sexenio de Negociación Patronal 1982-1988", Momento Económico no. 43, FE-UNAM, enero-febrero.

LORIA Eduardo (1993), Estilos de Crecimiento y Salarios Manufactureros en México, 1960-1990, Tesis de Doctorado, agosto, Fac. Economía, UNAM.

LOVERA Sara (1992), "El Tope Salarial, contrario a la Política Presidencial y Ofensivo para los Trabajadores: Fidel Vélasquez", La Jornada, 3 de marzo.

LOYOLA Vásquez y LOPEZ Rosado (1973), "Los Salarios Reales en México, 1939-1950", en La Economía Mexicana, Selección de Leopoldo Solís, FCE, Trimestre Económico no. 4.

MACCORMIC B. (1984), Los Salarios, Alianza Editorial, no. 385.

MARTINEZ Ifigenia (1986), "Distribución del Ingreso en México: Tendencias y Proyecciones en 1980", en La Economía Mexicana, Coord. de SOLIS Leopoldo, pp. 278-305, FCE, No. 4.

MANDEL Ernest (1979), El Capitalismo Tardío, Ed. ERA.

MARX Carlos (1982), Progreso Técnico y Desarrollo Capitalista, Cuadernos Pasado y Presente no. 93.

MEDINA Carlos (1983), "Pacto de Solidaridad entre Obreros y Empresarios", El Excélcior, 10 de agosto.

NAFINSA (1988), "Notas sobre el Índice de Precios al Consumidor", en Economía Mexicana en Cifras, p. 293.

OIT (1990), "Los Salarios en las Economías Industriales de Mercado", en El Trabajo en el Mundo no. 3, Ginebra, Ed. Nueva Imagen, capítulo VII.

OROZCO Miguel O. Et. al. (1992), "La Modernización Industrial y los Trabajadores", TIE, Reporte de Investigación # 24, Marzo.

(1992), "Breve Historia del Salario en México 1970-1992", TAE, Reporte de Investigación no.26, agosto.

La Situación Salarial en México durante 1988-1993, ponencia presentada al Seminario Nacional Sobre Alternativas para la Economía Mexicana, mimeo.

"Gasto Social en México ¿Sacrificios Compensados?", Economía Informa no. 220, agosto de 1993.

PODER EJECUTIVO FEDERAL (1983), Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, mayo.

(1984), "Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1984-1988", Mercado de Valores no. 36, septiembre 3.

(1994), "Criterios Generales de Política Económica", Mercado de Valores núm. 2, febrero, p. 34.

RENDON Teresa y SALAS Carlos (1989), "Empleo y Salarios durante la Crisis", en Estancamiento Económico y Crisis Social en México 1983-1988, Coord. Jesús Lechuga, tomo I, UAM.

____ (1993), "Empleo en México en los ochenta", Comercio Exterior, agosto.

REYNOLDS W. Clark (1973), La Economía Mexicana: su estrategia y crecimiento en el siglo XX, p. 56,.

RIVERA Ríos Miguel A. (1986), Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano, Ediciones ERA, 1er Edición.

____ (1992), El Nuevo Capitalismo Mexicano, Ed. Era.

____ (1993), Por una recuperación salarial duradera, mimeo.

RIVERO Samuel (1993), "Salarios Mínimos y Topes Salariales", El Financiero, 4 de enero, p. 27.

RODRIGEZ Javier (1992), "Aumentos a Salarios Sólo de 15 y 16% en 1992: AMERI", El Financiero, 10 de enero.

RODRIGUEZ J. y BUSTILLOS E. (1993), Primer Taller de Coyuntura Laboral, CILAS, 6 de marzo.

SANTA Cruz F. (1979) "Nuestra Industria y Cambios en la Clase obrera en México", Revista Coyoacán no. 6, año II, enero-marzo.

SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO (1979), Estadística Industrial Mensual, Introducción.

SIEGEL B. N. (1986), "Inflación y Desarrollo: Las Experiencias de México, En La Economía Mexicana", Trimestre Económico no. 4, tomo II, p. 96.

SOSA Ivan (1993), "Debería crecer el Salario Mínimo en 343% para cumplir el Mandato Constitucional...", El Financiero, 6 de enero.

____ (1992), "Podrá Desplomarse la Paz Social ante la Actual Política", El Financiero, 24 de febrero.

____ (1992), "IPE: Pretende la CTM Regresar al Pasado", El Financiero, 7 de mayo, p. 28.

____ (1992), "Necesita reestructurarse la CTM para que cobre fuerza: Hernández Juárez", El Financiero, 2 de julio, p. 34

____ (1993), "Restringen a 5% los aumentos salariales en la industria", El Financiero, 27 de diciembre.

____ (1994), "Ante los Retos de la Productividad, Resalta la falta de Preparación..", El Financiero, p. 28, 3 de febrero.

SPANOLO A. (1980), "Notas en Torno al Ecleticismo...", en Teoría y Política no. 1, abril-junio, pp. 7-20.

VALENZUELA Feijóo (1986), El Capitalismo Mexicano en los Ochentas, Ediciones ERA, 1er. Ed.

____ (1990), ¿Qué es un Patrón de Acumulación?, Facultad de Economía, UNAM, pp. 168-169.

ZAMORA Isabel (1983), "Mientras a unos la Crisis los Divide, Aquí nos Une", El Excélcior, 10 de agosto.

FUENTES ESTADISTICAS

BANCO DE MEXICO.

- Estadísticas Históricas.
- Indicadores Económicos mensuales.
- Informe Anual.

INEGI

- Sistema De Cuentas Nacionales
- Estadísticas Industrial Mensual
- Encuesta Industrial Mensual.
- Estadísticas Históricas de México.

NAFINSA

- Economía Mexicana en Cifras.

CNSM.

- Compendio de Indicadores de Empleo y Salarios, 1989