



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

180

LA POLITICA DE LOS SALARIOS
MINIMOS PROFESIONALES
EN MEXICO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

FERNANDO VILLALANA CABRERA

México D. F.

Agosto 1981



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

LA POLITICA DE LOS SALARIOS MINIMOS PROFESIONALES
EN MEXICO.

I N T R O D U C I O N	1
-----------------------	---

CAPITULO I

EL DESARROLLO ECONOMICO Y LA REMUNERACION AL TRABAJO

1.1.- El Desarrollo de la Economía en los últimos años	4
1.1.1.- Planteamiento Teórico	4
1.1.2.- Las metas del desarrollo mexicano	7
1.1.3.- Los resultados	14
1.2.- Trabajo y Remuneración a través de la Historia	28
1.3.- Los Salarios: Factor de redistribución del ingreso	34
1.3.1.- Conceptos acerca del salario	34
1.3.2.- La Distribución del Ingreso en México	39
1.3.3.- La Productividad de los Factores y su participación en el Ingreso Nacional	54
1.4.- Los Salarios y la Inflación	66

CAPITULO II

LA FIJACION DE LOS SALARIOS MINIMOS EN MEXICO

2.1.- Antecedentes	73
2.1.1.- Los Aztecas y la Colonia	73
2.1.2.- De la Independencia a la Revolución Mexicana	78
2.1.3.- De 1917 a 1962	85
2.1.4.- De 1963 a 1972	91
2.1.5.- De 1973 a la fecha	91

2.2.- La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos	92
2.3.- Los Salarios Mínimos	101

CAPITULO III

LA POLITICA DE LOS SALARIOS MINIMOS PROFESIONALES EN MEXICO.

3.1.- Fundamentos legales y antecedentes de los salarios - mínimos profesionales	104
3.2.- Situación actual y perspectivas	110
3.3.- Importancia de los salarios mínimos profesionales	124
3.4.- La evaluación de funciones	126
3.4.1.- Los métodos de evaluación	126
3.5.- El Manual de Evaluación de la Comisión Nacional - de los Salarios Mínimos	130
 C O N C L U S I O N E S	 134
B I B L I O G R A F I A	138

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

Una de las principales preocupaciones manifestadas por los estudiosos de los temas económicos y sociales en México, ha sido sin duda alguna el tema de los salarios. Quienes se han acercado a su análisis han demostrado que estos representan la principal fuente de ingresos de los trabajadores.

Dentro de la población económicamente activa del país, una gran mayoría la conforman trabajadores sujetos a salarios mínimos . La existencia del salario mínimo en nuestro país, ha permitido al Estado diseñar un tipo de política salarial, teniendo como base a la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

Dentro de este marco, surgen a partir de 1962, los salarios mínimos profesionales y a cuyo estudio de su política se aboca el presente trabajo.

En el Capítulo Primero sobre el Desarrollo Económico y la Remuneración al Trabajo, se hace un breve análisis acerca de los orígenes y consecuencias de la política económica implementada por el Estado; a partir de allí se examinan los resultados en materia de distribución del ingreso en el país y de que manera participan los trabajadores en el producto social generado. Como resultado del período de crisis e inflación que ha caracterizado a nuestra economía-

en los últimos años,, se analizan las consecuencias del fenómeno - - sobre los salarios.

En el desarrollo del Capítulo Segundo sobre la Fijación de los Salarios Mínimos en México, se presentan los antecedentes más - significativos de la fijación de los salarios en el país, desde su - pasado remoto, durante los aztecas, la colonia, el México indepen -- diente y la etapa revolucionaria hasta la creación de la Comisión Na -- cional de los Salarios Mínimos. Enseguida se contemplan las acciones más importantes desarrolladas por este organismo en materia de fija -- ción de los salarios mínimos en la actualidad.

Finalmente el el Capítulo Tercero sobre la Política de los Salarios Mínimos Profesionales en México, se establecen los fundamen -- tos legales que dan origen a esta política y se hace un análisis de -- la situación actual, señalando al mismo tiempo, algunas alternativas que podrían darle mayor eficacia a este sistema de fijación; de --- igual forma se hace referencia a la importancia de los salarios míni -- mos profesionales dentro de nuestro esquema económico, político y - social y se dan algunos elementos acerca del Manual de Evaluación -- utilizado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, como -- instrumento de medición de los puestos que se evalúan para determi -- nar los salarios mínimos profesionales que se les fija.

Para el desarrollo de cualquier trabajo por modesto que -- este sea, siempre se cuenta con el apoyo de amigos y maestros que-

nos impulsan mediante consejos y sugerencias para alcanzar el objetivo. En el último caso, quiero manifestar mi agradecimiento al -- Lic. Jaime Alejo López por la disposición de que fui objeto por-- parte suya, orientándome ante las dudas que se me presentaron du-- rante el desarrollo de este trabajo.

CAPITULO I

EL DESARROLLO ECONOMICO Y LA REMUNERACION AL TRABAJO

1.1. El Desarrollo de la Economía en los últimos años.

1.1.1. Planteamiento teórico.

La política económica adoptada en México en los últimos años no ha reflejado cambios considerables en la distribución del ingreso; por el contrario, ésta se ha hecho más desigual en perjuicio de las grandes masas de la población nacional. Como consecuencia de ello y si se considera que la conformación de esas grandes masas la constituyen en su mayor parte los asalariados, se destaca que los ingresos reales de éstos han seguido un comportamiento que tiende al deterioro.

Al partir de la relación existente entre la distribución del ingreso y los salarios con la política de desarrollo económico, se considera la necesidad, para fines de este estudio, de analizar el comportamiento de esta última que nos lleve a explicar los resultados obtenidos en materia de distribución del ingreso y de los salarios.

En este estudio es conveniente distinguir algunas ideas que se manejan en torno al desarrollo económico. Algunos autores consideran, siguiendo la experiencia de los países desarrollados, que al

desarrollo económico se llega a través de distintas etapas; representante de esta corriente es Rostow ^{1/} al afirmar que el proceso de desarrollo económico comprende cinco etapas, y su punto de partida lo --- constituye la sociedad tradicional cuya estructura es determinada por funciones de producción limitadas en base a la ciencia y tecnología. La segunda etapa es de transición, cuando se desarrollan las condi-- ciones previas para el impulso inicial; la tercera consiste en la su peración de obstáculos que impiden un crecimiento permanente, inter-- pretándose como la iniciación al despegue económico; la cuarta etapa consiste en la continuación de dicho despegue y por un largo inter -- valo de progreso sostenido determinado por los avances tecnológicos - disponibles sobre el conjunto de sus recursos; la última etapa consis te en el consumo en masa, generándose la acumulación de riquezas y -- cuya utilización sirve de base para una política de poder e influen-- cia en el exterior.

En total desacuerdo con esta corriente se pronuncian des -- tacados economistas como Celso Furtado ^{2/} quien señala que el subdesa-- rrollo es un proceso histórico, autónomo, y no una etapa por donde - debieron haber pasado necesariamente las economías desarrolladas, -- además es un proceso particular resultante de la penetración de las - empresas capitalistas modernas en las estructuras arcaicas.

1/ W.W. Rostow. Las etapas del crecimiento económico. F.C.E. México, 1963.

2/ Furtado Celso. Desarrollo y Subdesarrollo. Eudeba. Buenos Aires, Argentina, 1968.

"Esto es entendible en la medida que la estructura económica de los países altamente desarrollados no pasaron por estas etapas rostownianas, ya que el marco histórico de su desenvolvimiento fue más acelerado que el de otros países, los cuales posteriormente vinieron a depender económicamente de aquellos, por lo tanto esas etapas no están acordes al desenvolvimiento del proceso histórico, ya que no consideran las leyes del desarrollo propio de cada formación socioeconómica, tampoco se toman en cuenta las relaciones entre países industriales y los subdesarrollados en la órbita del capitalismo^{3/}"

Paul Baran dice: "el crecimiento o desarrollo económico -- viene a ser el incremento de la producción per cápita de bienes materiales en el transcurso del tiempo^{4/} y la obtención de tales incrementos según Lange, "puede ser a través de la acumulación de una parte^{5/} del producto económico total para fines de inversiones productivas, del progreso técnico y el perfeccionamiento en la organización de la actividad económica en su conjunto, para lo cual es necesario un proceso que implica un aumento de reinversiones en las actividades productivas que dependerán del tamaño y modo de utilización del excedente económico generado en el proceso productivo".

Otros autores relacionan, refiriéndose al desarrollo económico, al producto neto real con la población, afirmando que "el desarrollo económico es un proceso en el que el ingreso nacional real --

^{3/} Aguilar Monteverde Alonso. Teoría y Política del desarrollo latinoamericano. U.N.A.M., 1967.

^{4/} Baran Paul. La economía política del crecimiento. F.C.E. México, 1961.

^{5/} Lange Oscar. La economía en las sociedades modernas. Grijalbo, México, 1966.

de una economía aumenta dentro de un largo periodo. Y si la tasa de desarrollo es mayor que la tasa de crecimiento de la población, entonces el ingreso real per cápita aumentará.^{6/}

Por su parte, Horacio Flores de la Peña señala que "el desarrollo económico es un proceso de menor y mayor empleo de los factores productivos que se logra por la utilización creciente de bienes de capital y de la tecnología moderna. Este proceso productivo debe traducirse, en un plazo razonablemente corto, en un incremento de los niveles de vida de los sectores populares.^{7/} Esto finalmente se traduce en un aumento del ingreso real por habitante en un país o región.

De acuerdo con los puntos de vista anteriores, se destaca la importancia del incremento de la producción y la productividad por arriba del incremento de la población, con ello el elemento fundamental del desarrollo se traduce en un mejor nivel de vida para la mayoría de la población posibilitada por un mayor nivel de ingresos a través de los sueldos y salarios.

1.1.2. Las metas del desarrollo.

La política de desarrollo económico para nuestro país, se fundamentó en base a políticas implementadas conjuntamente con importantes cambios institucionales. Por la importancia que revisten se mencionan las siguientes medidas de tipos políticos y económicos :

6/ Meier y Baldwin. Citado por Padilla Aragón en México: Desarrollo con pobreza. S.XXI. P.9

7/ Flores de la Peña Horacio. Los Obstáculos al desarrollo. F.C.E. México, 1975. P.150

Factores políticos.

Un Estado fuerte.

Con el propósito de alcanzar los objetivos trazados en su proyecto como nación, se requirió la acción de un Estado que creara los instrumentos adecuados para ello, éstos habían sido generados -- fundamentalmente por los artículos 27, 28 y 73 constitucionales. Las tareas que el Estado Mexicano se había trazado en su proyecto como - promotor del crecimiento económico incluían: la redistribución de - la propiedad de la tierra a quien realmente la trabajara, construc-- ción de obras de infraestructura para la irrigación, comunicaciones - y transportes, nacionalización de los recursos básicos, producción - de bienes y servicios industriales básicos para el desarrollo indus-- trial, abatimiento de la mortalidad y mejorar las condiciones médico - asistenciales de la población y elevar los niveles educativos a tra-- vés de la capacitación.

Para ello se requería de un Estado fuerte que posibilitara su acción hacia el desarrollo económico. Fue necesario entonces se-- llar un compromiso en donde se integraran los grupos participantes - en la lucha armada de 1910, esto implicaba una alianza entre grupos - capitalistas y obreros y las masas campesinas para desembocar en una organización de tipo capitalista.

Los caminos a seguir para conformar un Estado fuerte fue-- ron encontrados a través de la formación de un partido político que - mediatizara la lucha de las facciones participantes en el movimiento - armado y para contrarrestar a los grupos reaccionarios que se opo-- nían al cambio y veían peligrar sus intereses creados en ese momento.

El resultado apareció en 1929 con la formación del Partido Nacional Revolucionario que motivó "el atemperamiento e institucionalización de los conflictos entre clases y facciones, la incorporación de las masas campesinas y obrera al partido bajo el sistema piramidal de representación y control político, la relativa cancelación de la -lucha de partidos, característica del modelo democrático-liberal clásico, dieron pie a una práctica social en la que los atributos políticos del Estado liberal fueron subordinados al objetivo central del proyecto de nación y crecimiento económico", de la misma forma surgió como consecuencia, un Ejecutivo fuerte en que sus decisiones y poder de maniobra se impusieron sobre los intereses contrarios a los de la nación como fue el caso del gobierno del general Lázaro Cárdenas.

Factores económicos.

Basado en el esquema político descrito, se formularon una serie de políticas que crearon las condiciones para el proceso de crecimiento económico de acuerdo al plan trazado inicialmente. Entre ellas, por su importancia se mencionan las siguientes:

- 1.- La Reforma Agraria.
- 2.- La Acción directa del Estado.

8/ Alejo López, Francisco Javier. La estrategia del desarrollo económico de México en 1920-1970. Tesis. E.N.E., U.N.A.M., 1969.

La Reforma Agraria.

Los objetivos que se perseguían con esta política, radicaban fundamentalmente en la redistribución del poder político para romper con el monopolio de la tierra; liberar al campesino, social, política y económicamente; proteger a la pequeña propiedad y entregar la tierra a quien la trabaja.

Dar la tierra a quien la trabaja y romper el poder político de los latifundistas traía como consecuencia fragmentar los latifundios, restituir las tierras a los pueblos, reconstituyendo el ejido y a parcelar la propiedad. La Reforma Agraria buscaba también la introducción de mejoras y adelantos técnicos y tecnológicos, la concesión de créditos, suministro de agua, fertilizantes insecticidas y semilla mejoradas, mecanización del cultivo y la organización de los campesinos en la defensa de sus derechos, todo con el propósito de un aumento de la productividad, el ingreso y el nivel de vida material y cultural de las zonas rurales.'

Con la incorporación de áreas ociosas se buscaba la ruptura de las haciendas porfirianas como unidades económicas, además canalizar esas superficies al uso productivo mediante la realización de obras de infraestructura e integrarlas a la economía de mercado y a los métodos modernos de explotación a través de semillas mejoradas, fertilizantes, insecticidas y obras de irrigación.

Todas estas medidas, de hecho, buscaban un aumento rápido de la producción agropecuaria, tanto en volúmenes como en variedad -

de productos para asegurar el abastecimiento interno a precios adecuados que apoyaran el desarrollo de las industrias ligeras y el excedente destinarse a la exportación; de la misma forma posibilitar un aumento del ingreso de los núcleos campesinos.

La importancia de la Reforma Agraria radicaba en que con el desarrollo agropecuario, se buscaban efectos sobre el desarrollo económico del país: un efecto producción, un efecto-redistribución y un efecto-ampliación del espacio económico. Dicho de otra forma, con el efecto-producción se esperaba un aumento de los volúmenes de producción propiciado por el reparto agrario; el efecto-redistribución planteaba un aumento del nivel del ingreso de los grupos campesinos y que más tarde por el efecto de mayores ingresos, la posibilidad de mayor demanda y dar lugar a ampliar el espacio económico con la incorporación de áreas ociosas al cultivo y por una acción de nuevas y mejores tecnologías.

La Acción Directa del Estado.

Uno de los mecanismos importantes que el Estado mexicano buscó para posibilitar su proceso de desarrollo económico, consistió en una mayor intervención directa de su parte dentro de la economía; para ello delimitó su acción a áreas determinadas como las siguientes: construcción de obras de infraestructura, creación y desarrollo de la industria básica; investigación científica y tecnológica agropecuaria y creación y desarrollo de las instituciones financieras.

a) Construcción de obras de infraestructura.

La acción del Estado en este renglón se enfocó a las inversiones en obras de irrigación, comunicaciones y transportes, servicios urbanos y servicios médico-asistenciales. Con esta medida se buscaba garantizar a largo plazo un aumento de la productividad en cuya importancia radica el crecimiento económico.

Las obras de irrigación, la construcción de carreteras, vías férreas y redes de telecomunicación, se proponían como programa del desarrollo una ampliación e integración del espacio económico mediante el acceso a los recursos naturales y a las zonas incomunicadas para vincularlos a los mercados, facilitando la movilidad de los recursos productivos (capital y trabajo) en todo el país, igualmente se buscaba la creación de un mercado único en el territorio nacional. Estas intervenciones en obras de infraestructura planteaban un mayor desenvolvimiento de la actividad económica en las zonas urbanas, creando las condiciones posibles para ello con la habilitación de obras especiales como instalaciones energéticas, de comunicaciones y transportes, agua potable, sanitarias, de esparcimiento y habitación.

b) Desarrollo de la industria básica.

En este aspecto, el Estado se planteó dos funciones, una de tipo económico y otra de tipo político. Con la primera se buscó generar un proceso de industrialización a través del manejo de la industria básica como son los recursos petroleros y la industria eléctrica y que servirían de insumos a otras industrias con la facilidad de ofrecerlos a la industria privada y a precios de fomento. La función-

política buscaba afirmar el grado de individualidad de la nación mexicana mediante la nacionalización de sus recursos básicos y estratégicos para el desarrollo, además para confirmar su influencia en la economía y garantizar el crecimiento económico de acuerdo a los intereses nacionales.

c) La investigación científica y tecnológica agropecuaria.

Este tipo de planteamiento se proponía como una medida de apoyo a las áreas más importantes del desarrollo económico como la agricultura y la industria, mediante el cambio tecnológico en la producción agropecuaria a través de investigaciones que posibilitaran la eliminación de obstáculos tradicionales y la difusión de nuevas técnicas que incrementaran la productividad de los trabajadores del campo. Asimismo, en la industria se esperaba que aparecieran los nuevos elementos que posibilitaran una más rápida industrialización.

d) Creación y desarrollo de las instituciones financieras.

La creación del Banco de México y de la Nacional Financiera, obedeció al programa que el Estado se planteó en su política de desarrollo económico. La función de ambos surgió con el propósito de enfocarse a tareas vinculadas con la política señalada. Se buscaba en un principio darle coherencia al sistema financiero y facilitar las transacciones económicas y el avance de la comercialización de bienes y servicios, y por lo tanto, del tamaño del mercado a través de la ampliación del crédito a las empresas para el desarrollo de las actividades más productivas.

1.1.3. Los Resultados.

En base al proyecto trazado y a los mecanismos creados por el Estado para su política de desarrollo económico, se destacan los resultados obtenidos hasta las últimas en los sectores más importantes como son el agropecuario y el sector industrial.

A partir de 1934 y hasta 1970, el desarrollo de nuestro país ha tenido dos fases muy significativas: la primera que abarca hasta 1956 se caracterizó por un crecimiento económico con inflación e inestabilidad cambiaria; y la segunda a partir de ese año hasta 1970, por una estabilidad de precios y tipo de cambio. Sin embargo a partir de 1970 a la fecha, nuestra economía ha tenido un comportamiento en donde se han combinado los dos factores mencionados; inflación e inestabilidad de cambio.

"Desde 1935 la inflación caracterizó a la economía mexicana. Hasta 1956 la tasa media de crecimiento anual de los precios fue de 10%. Los movimientos de precios cambiaron considerablemente durante las distintas fases del período de inflación, mostrando fluctuaciones bastantes bruscas, siendo más acelerada durante la guerra y períodos ^{9/}devaluatorios".

El proceso inflacionario encontró uno de sus motivos en que "el sector público se allegó recursos con medios inflacionarios para invertir en obras de infraestructura, es decir, en la formación de capital, ampliando la dotación de un factor escaso. Las obras públicas constituyeron un factor inflacionario en tanto que-

^{9/} Solís Leopoldo. La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas. S. XXI. 1975, P. 109.

demandaban factores, generaban gastos y presionaban la capacidad productiva, lo que se traducía en costos crecientes. En condiciones de financiamiento altamente inflacionario, este factor lo era aún más, - debido al largo período de gestación de las obras públicas"^{10/}.

A la fase con inflación correspondió un fortalecimiento y desarrollo de la agricultura, basado en un crecimiento de las exportaciones agrícolas. Esta situación fue el resultado de la inversión pública en obras de fomento agropecuario y comunicaciones y del amplio uso de la tierra provocada por la Reforma Agraria. De un crecimiento anual del 2.8 % obtenido en el período 1935-1945, tal como lo señala Solís, se aceleró al 7.6 % anual en 1946-1956, superando al del producto nacional total para dicho período a precios de 1950.

El Dualismo en la Agricultura Mexicana.

El fomento al desarrollo agropecuario a través del reparto de tierras y la construcción de obras de infraestructura modificaron en años posteriores la estructura agrícola; por un lado empezó a surgir un sector comercial motivado por las obras de irrigación y por fuertes inversiones en maquinaria agrícola, así como la utilización de semillas mejoradas, fertilizantes e insecticidas. Esto creó incentivos al capital privado que amplió sus posibilidades para la exportación. Por otra parte, al mismo tiempo en otras regiones del país se desarrolló otro sector, el de subsistencia, que siguió utilizando los métodos tradicionales y sin la capacidad suficiente para adoptar nuevas técnicas como la agricultura comercial, lo que reflejó su estan-

^{10/} Solís Leopoldo. Op.Cit. p. 110.

camiento e incrementó el grado de desigualdad en el campo. Esta desigualdad ha dado lugar en el país a un tipo de agricultura dual, en donde destacan las dos características mencionadas.

Con base al espejismo de que la industrialización constituía la panacea para la elevación de los niveles de vida y de una mayor absorción de mano de obra, se le asignó a la agricultura el difícil papel de sacrificio, provocando con ello la polarización de su desarrollo. Así encontramos un notable desequilibrio entre las regiones agrícolas; pues mientras aquellas de por sí favorecidas por la naturaleza, concentraron mayores inversiones, tecnologías y elevada productividad; no sucedió lo mismo con otras regiones que fueron marginadas de los recursos disponibles por el Estado y el poco incentivo que tuvieron por parte del capital privado.

Es conveniente anotar también que el sector agrícola moderno no canalizó sus recursos y su producción hacia el mercado externo, abandonando la producción para el mercado interno en manos de la agricultura tradicional, que debido a su tipo de estructura no ha sido capaz de cumplir con la difícil función. La debilidad productiva de esta agricultura tradicional ha venido comprometiendo el desarrollo del país y su autosuficiencia alimenticia que durante una etapa fundamental, se ha destroncado peligrosamente y los resultados son que a partir de 1970, ha sido necesario recurrir de nuevo a importantes compras al exterior de cereales y otros productos.

Los errores y contradicciones manifestados en el sector agrícola, han provocado fenómenos importantes como los siguientes:

- 1.- La miseria se ha profundizado en el campo, originando corrientes masivas de migración que han presionado los centros industriales y que a su vez se han rodeado de cinturones de miseria.
- 2.- El desempleo u subempleo han aumentado en forma considerable tanto en el campo como en las ciudades.
- 3.- La insuficiencia de productos básicos ha ido incrementándose provocando alzas elevadas en las importaciones, con presiones sobre la balanza de pagos.

El proceso de industrialización.

"El proceso de industrialización de México-sobre todo en su manifestación contemporánea- puede identificarse con claridad con el proceso de sustitución de importaciones, puesto que ha sido en buena parte el resultado de la aplicación de políticas específicas tendientes a sustituir importaciones por producción industrial interna^{11/}".

De acuerdo a esto, se puede entender que la industrialización de nuestro país ha obedecido en sus diferentes fases a los criterios diseñados especialmente para la política de sustitución de importaciones que como meta fue señalada a nuestra economía. De tal forma que la sustitución de importaciones ha marcado la pauta en nuestro desarrollo industrial; esto ha dado motivos para determinar los tipos de industrialización.

Se considera entre los tipos de sustitución de importaciones a los siguientes: importaciones de bienes de consumo y, de bienes

^{11/} Alejo López, Francisco Javier. Op. Cit. P.105

intermedios y de inversión. Para el caso nuestro " la evolución industrial de México en 1950-1965, se realizó en forma acelerada en bienes cada vez más alejados del consumo final : bienes de capital y productos intermedios, de acuerdo con el patrón señalado para Brasil^{12/}".

Como se ha señalado anteriormente, durante el primer periodo (1940-1955), el crecimiento económico se distinguió por el dinamismo manifestado en el sector agrícola; en cambio en el lapso 1955-1967 este sector decreció notablemente y el industrial lo superó con creces para convertirse en el sector más dinámico de la economía, tal como lo indica Leopoldo Solís al señalar que durante el lapso 1955 - 1967, la agricultura registró aumentos anuales de 3.2 %, resultando inferior al de 7.4 % entre 1940-1955, en cambio, la industria registró durante los mismos lapsos - un avance de 8.1 %, 9.5 % y 7.0 % en promedio anual en manufacturas, electricidad y petróleo respectivamente en 1955-1967, superior al alcanzado en 1940-1955 que fue de 6.9 %, 7.0% y 6.0% en las mismas actividades.

Antes de señalar los motivos que hicieron posible un desarrollo de la actividad industrial, se cree necesario distinguir las etapas del proceso de industrialización, como se ha señalado, obedecieron a los criterios básicos de la sustitución de importaciones.

Etapas del proceso de industrialización.

1.- Anterior a la gran depresión.

Esta etapa se caracterizó por un desarrollo industrial pobre, debido a que durante esos años, la economía dependía de las ---

^{12/} Solís Leopoldo. Op. Cit. P. 221-222

exportaciones agropecuarias y su producción se limitaba exclusivamente a artículos de consumo no duradero (vestuario, calzado, alimentos bebidas, etc.), además las plantas industriales eran pequeñas. Aunado a esto, las oportunidades que ofrecía el mercado interno eran débiles en función de la apertura a la competencia internacional; además aunque existía una relativa protección arancelaria, las obras de infraestructura construidas por el Estado, apenas se iniciaban.

2.- De la Gran Depresión a 1948.

Por los efectos causados a nuestra economía por la depresión del sistema capitalista a partir de 1929, se adoptó en el país una política exclusiva de industrialización, como respuesta a la crisis mencionada.

Durante los años treinta, se empezaron a generar las primeras iniciativas de fomento industrial, además se presentó un tipo de protección arancelaria, elevando cuotas de importación a muchos productos. Sin embargo, durante estos primeros años, el mercado interno no ofrecía las oportunidades de inversión requeridas, agregado a ello la vulnerabilidad de la industria nacional por la competencia internacional al recuperarse de la crisis las economías desarrolladas. Esto hizo que los resultados esperados tuvieran poco éxito.

Por los efectos de la Reforma Agraria, la intervención del Estado mediante la inversión en obras de infraestructura, el aumento de la producción de energéticos y especialmente por las condiciones favorables que surgieron en el mercado internacional por la Segunda Guerra Mundial, la industria nacional empezó a tomar el auge fijado inicialmente. El inicio de la Guerra marcó el desarrollo de la pro --

ducción en todas las ramas de la industria ligera, la instalación - - de plantas productoras de materiales de construcción y materias pri - mas industriales para la producción manufacturera.

Como todo país subdesarrollado, supeditado a los movimien - tos económicos y políticos externos, la economía mexicana y princi - palmente su industria resintió los estragos ocasionados por el final - de la Segunda Guerra Mundial, que alentó la competencia internacional de manufacturas e intensificó la recuperación de los países beligeran - tes, ocasionando que la falta de posibilidad competitiva de la indus - tria instalada, llevaran a la quiebra a muchas industrias instaladas - en el país, el resultado fue que las exportaciones se desplomaran y - las importaciones aumentaran rápidamente, dando origen a la devalua - ción de nuestra moneda en 1948,

3.- De 1948 a 1970.

La finalización de la guerra provocó que el Estado buscara - nuevas medidas para la promoción de la industrialización mediante la - sustitución de importaciones. A partir de 1948 se introdujeron muchas - medidas e instrumentos de protección y fomento a la industria, desta - cando entre ellas, el permiso previo de importación para el control - físico de las compras en el exterior, la Regla XIV del arancel de - importación y las exenciones y subsidios por los impuestos de importa - ción de partes y materias primas. La mayor parte de estas medidas se - encuentran contenidas en la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias.

Estímulos hacia el Sector Industrial.

Todos los recursos que un sector puede absorber para facili - tar el desarrollo de una economía a largo plazo, representa en un ---

momento dado el costo social que más tarde puede compensar a través de los beneficios para toda la sociedad. En el caso del desarrollo de la industria mexicana, hubo la necesidad de recurrir del sacrificio de otro sector como fue el agrícola, quien proporcionó los bienes intermedios necesarios para su desarrollo y lo más importante -- aún, fue el encargado de generar los excedentes que financiaron las importaciones requeridas para la industria, amén de transferir ingresos para su beneficio.

Es de tomar en cuenta también la transferencia de mano de obra que la agricultura proporcionó para el desarrollo de la industria. Este tipo de apoyo no fue suficiente, pues el Estado con el propósito de lograr para el país un tipo de industrialización que generara condiciones para una mejor distribución del ingreso y justicia social, buscó la creación de medidas estimulantes para ello. Por el papel que jugaron en este aspecto, se hará referencia a aquellas políticas más importantes durante las etapas ya mencionadas.

1.- Asignación de recursos.

Esta política se expresó en dos formas: canalización de recursos crediticios a empresas por medio de la Nacional Financiera, que destinó recursos a la industria básica como el petróleo, hierro y acero. De igual forma, se propició un control selectivo del crédito de la banca privada; en este sentido, los recursos financieros se orientaron mediante el crédito a aquellas industrias consideradas como necesarias. El otro tipo de asignación de recursos, se realizó con la creación de una infraestructura de apoyo al desarrollo industrial.

En este sentido las inversiones públicas que el Estado asignó a obras de infraestructura para fines industriales, permitió a las empresas la posibilidad de disponer de combustibles y energía eléctrica suficientes, así como las facilidades de transporte ferroviario y por carretera, a precios inferiores a los normales, lo que actuó como medida subsidiaria.

2.- Política Impositiva.

La política impositiva eximió a las empresas de los impuestos sobre la renta, sobre importación de bienes intermedios y de capital e ingresos mercantiles. Estos beneficios se ampliaron a aquellas industrias que fueron consideradas como nuevas y necesarias hasta un período de 5, 7 y 10 años, según las características de los productos manufacturados.

3.- Política Comercial.

Las necesidades urgentes de industrialización permitieron que por medio de esta política se realizaran modificaciones a los aranceles; la protección para las industrias dieron lugar al establecimiento de precios oficiales de los artículos objeto de comercio exterior y permisos previos o licencias de importación. Estos consistían en fijar aranceles altos a las importaciones de bienes de consumo importados y modificando los precios relativos entre los bienes de consumo importados y los de producción interna.

El modelo de desarrollo llamado "estabilizador" seguido a partir de la Segunda Guerra Mundial, hizo que la economía mexicana --

experimentara entre 1940 y 1970, un dinamismo y expansión notables-- reflejados en una tasa de crecimiento anual del P.I.B. superior al 6.0 % en términos reales, y en la última década, esta tasa fue de 7.0 %, una de las más elevadas en el mundo en ese período.

Como se ha mencionado, esta política de desarrollo se -- orientó a la creación de un sector industrial moderno, generándose para ello facilidades a través de medidas proteccionistas y de sustitución de importaciones, con la aplicación de aranceles que incentivaron a la inversión privada en el área industrial (exenciones de impuestos, créditos baratos, compresión de salarios, insumos agropecuarios a bajos costos, obras de infraestructura), motivando un clima favorable para una rápida capitalización del sector.

Todas las medidas proteccionistas en exceso y la existencia de un mercado de consumo asegurado y altamente protegido que -- dieron lugar a sustanciales utilidades, propició en muchos casos la operación ineficiente dentro del sector, adoptándose actitudes pasivas ante necesidades como la elevación de los niveles de producción y a la búsqueda de técnicas apropiadas para la reducción de costos y precios que beneficiaran a los consumidores, posibilitaran la exportación y generara mayor absorción de mano de obra.

Los resultados, que sí lo hubieron, se tradujeron en un rápido crecimiento de la producción de artículos manufacturados para consumo final; pero los bienes de producción (maquinaria y equipo) y las materias primas, generalmente se siguieron importando.

Por si esto fuera poco, los beneficios del desarrollo industrial nacional, se concentraron en un número pequeño de empresarios del sector manufacturero, originando una estructura oligopólica del mercado, ocasionando restricciones al descenso de los precios y a la competencia.

Aunado a estas situaciones, nuestro país no escapa, como todo país dependiente, de la inversión extranjera, cuya acción ha deformado su estructura, creando patrones de consumo ajenos a las necesidades y modo de ser del mexicano.

A pesar de los beneficios recibidos por el sector industrial, sin embargo, éste no ha podido por las deformaciones con que ha venido desarrollándose, absorber a la gran masa de fuerza de trabajo que ha exigrado del campo a los centros urbanos. El resultado ha sido que ante esta incapacidad, se haya generado en nuestro país, un ejército de desocupados que presiona la estabilidad del sistema.

De acuerdo con Padilla Aragón,^{13/} el desarrollo económico de México se ha caracterizado por un desarrollo económico dependiente, fluctuante, desequilibrado y concentrador del ingreso.

La dependencia de nuestra economía se ha manifestado en el papel jugado por el comercio exterior, debido fundamentalmente a que ha sido supeditado en su mayor parte, por el lado de las exportaciones e importaciones a un solo mercado, el norteamericano; ----

^{13/} Padilla Aragón, Enrique. Op. Cit.

además la existencia de las inversiones extranjeras, han propiciado la descapitalización del país. En este aspecto han influido también el creciente endeudamiento externo, tornándose peligroso para el país. Esta situación de dependencia ha provocado a nuestra economía los efectos de las depresiones manifestadas por la economía capitalista mundial y que persisten actualmente.

El mismo carácter dependiente y principalmente respecto a la economía norteamericana, provocó hasta el año de 1955, que nuestro desarrollo se moviera según los resultados obtenidos por aquella economía; pero a partir de ese año, nuestro país sólo ha resentido las depresiones sin alterar su comportamiento en las fases de prosperidad de la economía norteamericana. Esta situación le ha dado un carácter fluctuante.

Como característica de los países subdesarrollados y a la falta de planeación de desarrollo, en nuestro país se ha presentado un desarrollo desequilibrado, afectando la estructura de su economía; entre los desequilibrios destacan los siguientes: desequilibrio entre ocupación e ingreso de la población, desequilibrio entre la productividad de la agricultura y la industria; desequilibrio regional y desequilibrio del comercio exterior

El desequilibrio entre ocupación e ingreso de la población, se expresa por un desarrollo exagerado de la población urbana, un atraso de las áreas rurales con relación a las ciudades, ocasio-

nance una gran pobreza de grandes sectores de la población mexicana y agregado a esto, lo reducido del mercado para los productos industriales y el alto nivel de desocupación disfrazada. El desequilibrio entre la productividad de la agricultura y la industria, se manifiesta en la baja participación del Producto Nacional Bruto de la población económicamente activa en actividades primarias. Los resultados obtenidos establecen que la "relación de la productividad de las actividades primarias a las del sector industrial, era de 1,076 a 6,917 pesos de 1950 por trabajador en 1930. Esta relación cambió para 1970 de 6,767 a 34,371 pesos de 1960 por trabajador. O sea, el 19.7 %, menos de la quinta parte de la productividad del sector industrial^{14/}". Esto resulta contrastante si se toma en consideración que la económicamente activa del sector primario representó para 1970, el 39.5 % de la población económicamente activa total.

Los resultados del desequilibrio de productividad entre la agricultura y la industria, han desembocado en la generación de desocupación total y disfrazada, una pobreza en el campo y la emigración del campo a las ciudades.

Por lo que respecta al desequilibrio regional, se ha llegado a él por falta de planes que busquen un desarrollo integral -- hacia todo el territorio nacional, es así como en base a perspectivas de utilidades muy altas en mercados ya establecidos, se han desarrollado sólo algunas entidades como el Distrito Federal, Nuevo León, Chihuahua, Coahuila, Tamaulipas y Baja California Norte --

^{14/} Padilla Aragón, E. Op. Cit.

entre otros. El resultado de esta situación ha provocado que el desarrollo se haya concentrado en algunas zonas del país, además se -- han generado diversos niveles de vida entre los componentes de la -- población en general.

Finalmente el desequilibrio del comercio exterior ha provocado saldos negativos de la balanza de pagos por el déficit de la balanza comercial, debido al aumento de nuestras importaciones respecto a las exportaciones y que hasta la fecha no se ha corregido.

Todo este panorama esbozado en líneas anteriores, ha -- traído un resultado muy desolador; que nuestro proceso de desarrollo en vez de cumplir con su cometido inicial, ha caído en la generación de un fenómeno expresado a través de la concentración del -- ingreso.

1.2. Trabajo y Remuneración a través de la Historia.

El empleo de la fuerza de trabajo ha tenido diversas - - características y en la misma forma su remuneración ha variado en - las distintas etapas históricas en las que el hombre ha vivido.

Sin profundizar demasiado en cada una de estas etapas, en esta parte del trabajo se hace un intento por desarrollar algunas - ideas importantes sobre el trabajo y su remuneración, considerando que el primero representa el eje principal en la vida social del -- hombre; por tal motivo, se hace referencia a los modos de produc -- ción existentes en la historia como son : el régimen de la comuni -- dad primitiva; la sociedad esclavista; la sociedad feudal y el siste -- ma capitalista.

a) El régimen de la comunidad primitiva.

A través del trabajo, el hombre pudo liberarse con res -- pecto de la naturaleza y en esa forma su existencia se transformó - radicalmente, encontrando los medios para producir sus propios sa -- tisfactores y diferenciarse de los animales.

El trabajo que durante el comunismo primitivo pudo rea -- lizarse, sólo fue posible cuando el hombre tuvo el concurso de sus -- demás compañeros, debido a que sus instrumentos de trabajo no al -- canzaban a asegurarle el éxito en su jornada individual. El desarro -- llo del trabajo colectivo durante este régimen, hizo posible tam -- bién que la distribución del producto obtenido se realizara en --- forma equitativa.

A este sistema igualitario de distribución, se puede considerar como una forma de remuneración de acuerdo con las condiciones y necesidades prevalecientes de la época; además este tipo de remuneración se ajustaba de acuerdo al monto del producto necesario que comúnmente era obtenido.

Con el desarrollo de las fuerzas productivas mediante el trabajo, el hombre mejoró su capacidad de producción, haciendo posible la generación del producto excedente, la propiedad privada y el Estado, y con ello, la división de la sociedad en clases. Al darse este cambio, las condiciones del trabajo variaron y la remuneración al mismo, de igual manera; por lo que el hombre llegó a un nuevo sistema social.

b) La sociedad esclavista.

Al generar el desarrollo de las fuerzas productivas, un aumento de la productividad del trabajo, apareció un nuevo tipo de propiedad, la del hombre sobre el hombre, caracterizado este último como productor directo. El esclavismo se distinguió como una sociedad económica cuya base la encontró en la explotación de los esclavos y sustentada formalmente por el Estado, cuya definición se expresó a través de las sociedades griega y romana.

Los esclavos eran trabajadores cuya integridad y el producto de su trabajo pertenecían totalmente al esclavista, su propietario. La utilización de este tipo de fuerza de trabajo en el mundo antiguo, hizo posible el desenvolvimiento económico y cultural del mismo. En este régimen social no existió un tipo especial -

de remuneración a la fuerza de trabajo del esclavo por las consideraciones expuestas anteriormente; pero se deduce que la remuneración se dio en los gastos que el esclavista realizaba para la manutención del esclavo y tenerlo en condiciones aptas para el desempeño de sus actividades físicas y participar en la producción para el enriquecimiento del esclavista.

No obstante que existieron otro tipo de trabajadores como los trabajadores libres y campesinos independientes, fue el trabajo de los esclavos el que caracterizó a este régimen social. La utilización de la fuerza de trabajo de los esclavos se concentró en las naves mercantiles como remeros, en las minas y los grandes latifundios que generalmente no requerían especialización, sino el esfuerzo físico.

c) La sociedad feudal.

Al desarrollarse las fuerzas productivas generadas en el seno de la sociedad esclavista, las contradicciones del sistema fueron madurando progresivamente hasta el período de transición hacia una nueva organización económica, dando lugar al surgimiento de nuevas relaciones sociales de producción y dos nuevas clases sociales; el señor feudal y el siervo. El rasgo fundamental de esta sociedad se caracterizó por el trascendental de la tierra.

La sociedad feudal descansó sobre el trabajo de los siervos, posibilitando el parasitismo del señor feudal y el de su aliado, La Iglesia, que actuó como elemento coercitivo. El trabajo feu-

dal se dividió en trabajo necesario y trabajo adicional; en el primero, el siervo cultivaba la parcela asignada y obtenía lo indispensable para el sustento de su familia; por su parte el trabajo adicional estaba destinado al cultivo de la tierra del señor feudal.

De acuerdo con las condiciones de la época, la remuneración correspondiente al trabajo desempeñado, se puede distinguir en el producto del trabajo necesario, es decir, aquel cuyo esfuerzo permitió al siervo satisfacer sus principales necesidades familiares. En términos generales esta remuneración variaba de acuerdo al rendimiento de la parcela que usufructuaba y a la productividad que podía obtener de acuerdo a sus instrumentos de trabajo.

Dentro del mismo sistema feudal se desarrolló el artesanado cuyo centro fue la ciudad, en él se utilizaba la fuerza de trabajo para elaborar productos destinados a la venta. Este artesanado, valiéndose de sus propios instrumentos de trabajo, laboraba en su propio taller; la remuneración obtenida era la diferencia del monto de la venta y el costo de las materias primas utilizadas.

d) La sociedad capitalista

El sistema capitalista al igual que los sistemas anteriores, surgió como una necesidad histórica. Su origen tuvo dos tipos de expresiones; por un lado, un desarrollo de las fuerzas productivas manifestado en un aumento de la producción, principalmente en Inglaterra; por otra parte, una expresión ideológica que se alimen-

tó a través de una crítica al sistema feudal, pregonando las ideas de libertad, igualdad y fraternidad, que cuestionaba la ideología dominante principalmente en Francia.

El desarrollo capitalista- como se ha expresado - encontró una manifestación económica a través del desarrollo de las fuerzas productivas cuya coronación fue la Revolución Industrial, se caracteriza por la sustitución del trabajo manual de las manufacturas, por el trabajo maquinizado. Sus orígenes se encuentran en Inglaterra, al generarse en ese país las premisas que la hicieron posible.

Fue allí donde la servidumbre fue suprimida y los despojos de sus tierras a los campesinos provocaron la expulsión del campo de una gran cantidad de brazos, estimulando la abundancia de la mano de obra libre, allí también se fomentó la utilización de nuevos métodos en la agricultura e hizo posible el crecimiento del mercado interno, de igual manera, el dominio de territorios, proporcionó a Inglaterra las colonias que aseguraron los mercados exteriores, conociéndose este proceso como la acumulación originaria del capital.

La producción algodonera en Inglaterra fue uno de los estímulos para el invento y utilización de las máquinas hilanderas y la máquina de vapor. Al mismo tiempo, al aumentar la producción y la construcción de máquinas, se requirió de mayor cantidad de metal que fue solucionado con la utilización de carbón vegetal. De la misma forma se transformaron los medios de comunicación y transportes con la construcción del ferrocarril.

Se ha señalado que conjuntamente con estos cambios se generó una transformación ideológica con la destrucción de los principios feudales. En este sentido, la Revolución Francesa fue el pivote de cambio imperante con la acción de sus ideólogos.

Los principios de libertad, igualdad y fraternidad despejaron el camino para un desarrollo de nuevas relaciones de producción y la destrucción de la antigua estructura social. Por ello la Revolución Francesa creó y possibilitó las condiciones para el surgimiento del proletariado industrial.

Con el surgimiento de un nuevo incremento de la producción - vía Revolución Industrial y de un aparato ideológico a través de la Revolución Francesa - el desarrollo de la fuerza de trabajo fue inusitado, provocando el surgimiento de la clase obrera, como resultado del despojo de sus tierras y sus medios de producción.

Bajo estas circunstancias, aunque cambiaron las condiciones de su utilización, la explotación de la fuerza de trabajo se conservó y acrecentó notablemente con la utilización de las máquinas. En este sistema aparece un tipo diferente de la fuerza de trabajo, ahora el trabajador vende su mercancía a cambio de una cantidad de dinero que constituye el salario o remuneración de la fuerza de trabajo.

1.3. Los salarios : Factor de redistribución del ingreso.

1.3.1. Conceptos acerca del salario.

Después de haber analizado los tipos de utilización de la fuerza de trabajo y sus formas de remuneración, conviene ahora destacar algunos conceptos que se manejan respecto del salario. Con el propósito de ubicar a las distintas corrientes de análisis, se examinarán las interpretaciones que sobre el particular realizaron los clásicos, pasando por Marx, Keynes y las concepciones que actualmente existen.

Por lo que se refiere a los economistas clásicos, representados por Adam Smith y David Ricardo; el trabajo significó una mercancía cuyo precio de venta en el mercado, fue el salario.

Smith señala que el salario se determina en base a un convenio que se realiza entre dos partes, cuyos intereses son diferentes; el obrero busca aumentar su salario y el empresario reducirlo. En torno al pensamiento de Smith se derivan dos tipos de salario: el salario de subsistencia y el salario de mercado.

"Pero, aunque siempre los dueños ganan las ventajas del partido en estas y semejantes contiendas con sus operarios y jornaleros, hay no obstante cierto grado de donde parece imposible que baje el precio de los salarios por cierto espacio de tiempo, aún en las espe--

cies ínfimas y clases inferiores del trabajo"^{15/}.

Según Smith, el límite se determina por el mínimo de subsistencia del trabajador y su familia. Por su parte el salario de mercado es aquel que se mantiene por arriba del salario de subsistencia y se determina como resultado de la oferta y la demanda.

^{16/}David Ricardo a su vez retoma los elementos del pensamiento de Smith al señalar "el precio natural de la mano de obra es el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución". Esta idea de la determinación del salario, está en función del precio de los alimentos, de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y de su familia. Implica a su vez que un aumento de los precios de los medios de subsistencia de la mano de obra, provoca un aumento del salario, mientras que una disminución de aquellos harán bajar el precio natural de la mano de obra.

Ricardo maneja también el concepto de precio de mercado de la mano de obra al describirlo como "el precio que realmente se paga por ella debido al juego natural de la proporción que existe entre la oferta y la demanda; la mano de obra es costosa cuando escasea, y barata cuando abunda. Por más que el precio de mercado de la mano de obra se desvíe de su precio natural, tiende al igual que los bienes, a conformarse con él".

^{15/}Smith Adam. La riqueza de las naciones. V. I . Cultura, Ciencia y Tecnología al alcance de todos. México, 1976 P. 72

^{16/}Ricardo David. Principios de Economía Política y Tributación. F.C.E. México, 1959.

Fernando Lasalle formula la Ley de bronce de los salarios estableciendo que éstos se fijan al nivel mínimo para que el trabajador subsista y procrea, "lo que se puede derivar de este pensamiento clásico, es que seguían pensando que lo que producía la riqueza es la conjunción de todos los elementos (capital, trabajo, tierra y organización) que entraban al proceso productivo, y no se daban cuenta que lo único que podía crear riqueza era la fuerza de trabajo"^{17/}.

Para llegar a su concepto de salario, Marx hizo un análisis de todo el pensamiento clásico, eliminando y aceptando algunas ideas que constituyeron la base de su pensamiento en la determinación de la unidad de trabajo y la medida del valor de la fuerza de trabajo que lo ejecuta. Respecto a la unidad de trabajo, lo determinó como el trabajo social simple que es realizado con el grado medio de habilidad e intensidad en las condiciones normales de producción. Por lo que se refiere al valor de la fuerza de trabajo, indica: "El valor de la fuerza de trabajo como el de toda otra mercancía, lo determina el tiempo de trabajo necesario para la producción incluyendo, por tanto, la reproducción de este artículo específico"^{18/}. Como resultado el valor de la fuerza de trabajo está representado por el volumen de las necesidades naturales alimento, vestido, vivienda, etc.,- que varían de acuerdo a las condiciones climáticas e

^{17/} Acevedo Valerio, V. Antonio. Los conflictos económico-laborales de México, panorama general (concepto y estructuras) México 1976. Tesis Profesional, F.E. U.N.A.M. P. 88

^{18/} Marx, Carlos. El Capital. Tomo 1, F.C.E., 1972. p.124.

históricas de un país.

El precio que se paga por el valor de la fuerza de trabajo como resultado de la oferta y la demanda en el mercado, se denomina salario.

En base a la Ley de la oferta y de la demanda, Marx previó que en el sistema capitalista en un momento dado "la demanda de la fuerza de trabajo puede llegar a exceder a la oferta de la misma y por consiguiente puede presentarse una tendencia al alza. Sin embargo, insistía en que tal elevación no alcanzaría tasas que pusieran en peligro la propia existencia del sistema capitalista, sino que, en general los salarios se mantendrían al nivel del valor de la fuerza de trabajo"^{19/}. Esta idea la sustentó Marx en la existencia del ejército industrial de reserva que lo constituyen los obreros desocupados para regular la tendencia de fluctuaciones del salario, presionando sobre la población obrera activa, pues al crecer la oferta de fuerza del trabajo por arriba de su demanda, el valor de ésta se deprime.

Dicho de otra forma, el salario percibido por el obrero "se presenta como el precio de la fuerza de trabajo, como una determinada cantidad de trabajo"^{20/}. y que viene a ser la expresión monetaria del valor de la fuerza de trabajo.

^{19/} Acevedo Valerio Víctor, Op. Cit. p. 89

^{20/} Marx, Carlos, Op. Cit. P.448.

Keynes considera que el salario es igual al producto marginal de trabajo "si una industria está operando con rendimiento decreciente (costo marginal creciente), las tasas de salarios reales deben crecer a medida que la ocupación aumente, o sea - que la unidad de salarios es la cantidad de dinero recibida por un obrero de pericia ordinaria por una hora de trabajo. La mano de obra de capacitación superior es igual a la de capacitación ordinaria en proporción a su remuneración^{21/}".

Maurice Dobb, establece al referirse a los tipos de salarios y entradas del trabajador que "cuando hablamos de tipo de salario, generalmente nos referimos a la cantidad que se paga al trabajador por hora, jornada normal, o bien por desempeñar cierto trabajo^{22/}" y distingue el salario nominal del salario real. El primero lo define como la cantidad de dinero que recibe el trabajador, independiente del poder de compra que posea. El salario real representa la cantidad de bienes que puede adquirir para sus subsistencia - con el dinero que percibe.

Según la legislación mexicana, el salario "es la retribución que debe pagar el patrón por su trabajo. Puede fijarse por unidad de obra, por comisión, a precio alzado o de cualquier otra manera. Cuando el salario se fije por unidad de obra, además de especi-

^{21/} Rodríguez G. Gilberto. Los salarios mínimos y sus implicaciones económicas-sociales. Tesis, E.S.E. I.P.N. México, 1964.

^{22/} Dobb, Maurice. Salarios F.C.E. México, 1973. p. 33.

ficarse la naturaleza de ésta, se hará constar la cantidad y calidad de material, el estado de la herramienta y útiles que el patrón en su caso, proporcione para ejecutar la obra y el tiempo por el que los pondrá a disposición del trabajador, sin que pueda exigir cantidad alguna por concepto del desgaste natural que sufra la herramienta como consecuencia del trabajo. El salario debe ser remunerador y nunca menor al fijado como mínimo de acuerdo con las disposiciones de esta Ley, para fijar el importe del salario se tomarán en consideración la cantidad y calidad del trabajo. En el salario por unidad de trabajo, la retribución que se pague será tal, que para un trabajo normal, en una jornada de ocho horas, dé por resultado el monto del salario mínimo, por lo menos. A trabajo igual, desempeñado en puesto, jornada y condiciones de eficiencia también iguales, debe corresponder salario igual^{23/}.

1.3.2. La Distribución del Ingreso en México.

La desigualdad en la distribución del ingreso es uno de los problemas de más interés entre las gentes abocadas al estudio del desarrollo económico en nuestro país. Quienes han profundizado en él, han coincidido al afirmar que en México el poder de compra de la gran mayoría de la población ha disminuído, posibilitando la concentración en la minoría de más altos ingresos.

^{23/} Ley Federal del Trabajo.

Algunos atribuyen esta situación en los últimos años, a la inestabilidad del ritmo de inversión tanto pública como privada frente a un crecimiento constante de la población. De la misma manera, se aduce que la política de desarrollo aplicada en los últimos años ha sido enfocada en determinadas regiones geográficas del país creando desequilibrios regionales con zonas prósperas de alto nivel de desarrollo y otras en condiciones de atraso o de desarrollo inferior.^{24/} Además, se indica la existencia de un desequilibrio estructural de nuestra economía expresada a través de una agricultura de temporal y con una gran población afectada directamente; por otra parte se ha propiciado el surgimiento de grandes zonas urbanas con desajustes entre la mayoría de su población.

Otros afirman que la inequitativa distribución del ingreso obedece entre otros factores a la forma de distribución de la propiedad de los medios de producción típico en un sistema capitalista como el nuestro. Incluso se dice que "la concentración de la propiedad de los medios de producción en unos cuantos establecimientos, que en la actualidad se observa, es mayor que la que se registró en el pasado y, seguramente, menor de la que se registrará en el futuro".^{25/}

^{24/} Padilla Aragón E. Op. Cit.

^{25/} Tello, Carlos. Notas para el análisis de la distribución personal del ingreso en México.

Durante la década 1970-1976, el Estado con la nueva administración del Presidente Luis Echeverría planteaba como medida prioritaria, un reajuste en el proceso de distribución del ingreso en base al ascenso del descontento popular, cuyas presiones se manifestaban y exigían modificaciones profundas en el esquema de reparto del producto social. La política del "desarrollo compartido" como se le conoció, recurrió a mecanismos que tendieron a controlar el desquiciamiento del poder de compra de las mayorías.

Durante este período, surgieron organismos como el Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores, el Comité Nacional Mixto para la Protección del Salario, se procedió a reformar la Ley Federal del Trabajo que estableció la revisión anual de los salarios mínimos, se ampliaron los sistemas de comercialización del Estado y se elevaron los salarios nominales vía aumentos de emergencia. Todas las medidas pretendieron proteger el salario de los trabajadores que en ese lapso experimentaron en los salarios reales -- aumentos que a partir de 1977 sufrieron reducciones palpables. En base a los salarios mínimos generales, se puede afirmar que en ese período se dio una ligera redistribución del ingreso.

A la par con el deterioro de los salarios reales a partir de 1977 y acompañado de altos índices de desocupación y subocupación, la participación de la clase obrera dentro del ingreso nacional, se ve disminuida considerablemente.

De acuerdo a lo anterior, se deduce que el problema en vez de atenuarse, tiende a agravarse por la crisis inflacionaria --

vivida por nuestro país a partir de 1973.

Con el propósito de analizar el problema, en este trabajo se hace un análisis de la situación, observando la información más reciente con que se cuenta y haciendo comparaciones en los resultados. Para ello, se analizan : la Encuesta sobre Ingresos y Gastos - Familiares de 1968,^{26/} la Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares en-^{27/} 1975, y la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares --^{28/} 1977.

Derivado del primer estudio, el Cuadro I indica que el 5.4 % de las familias de menores ingresos perciben el 0.4 % del -- ingreso; un 15.4 % de las familias el 3.2 % del ingreso; el 20.0% de las familias de bajos ingresos percibe el 7.3 % del total del in- greso, en cambio, en el último renglón se encuentra que el 2.0 % -- de las familias de altos ingresos percibe el 12.3 % del ingreso to- tal durante 1968.

Si se hace una acumulación creciente de las familias, por una parte, y por la otra se acumulan los ingresos agregados de cada clase con igual criterio, se obtiene mayor información; si se ins- peccionan las columnas 7 y 8, porcentajes acumulados de familias y porcentajes acumulados del ingreso respectivamente, se aprecia, por

26/ Banco de México. S.A. Encuesta sobre Ingresos y Gastos Familia- res. 1968.

27/ C.M.I.E.T., Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares 1975.

28/ S.P.P., Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1977.

C U A D R O No. 1

DISTRIBUCION DEL INGRESO MENSUAL FAMILIAR EN MEXICO 1968.

INGRESO	Número de Familias (miles)	Ingreso Medio	Ingreso del Grupo (miles)	% de Familias	% de Ingreso	PORCENTAJES ACUMULADOS			
						Crecientes Familias	Crecientes Ingresos	Decrecientes Familias	Decrecientes Ingresos
(1)	(2)	(3)	(2x3)= (4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
0-300	438	150	65700	5.4	0.4	5.4	0.4	100.0	100.0
301-600	1275	450	573750	15.4	3.2	20.8	3.6	94.6	99.6
601-1000	1628	800	1302400	20.0	7.3	40.8	10.9	79.2	96.4
1001-3000	3325	2000	6650000	40.8	37.5	81.6	48.4	59.2	89.1
3001-6000	1061	4500	4774500	13.0	26.9	94.6	75.3	18.4	51.6
6001-10000	275	8000	2200000	3.4	12.4	98.0	87.7	5.4	24.7
10001- y más	167	13000	2171000	2.0	12.3	100.0	100.0	2.0	12.3
	<u>8,151</u>		<u>17,737,350</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>				

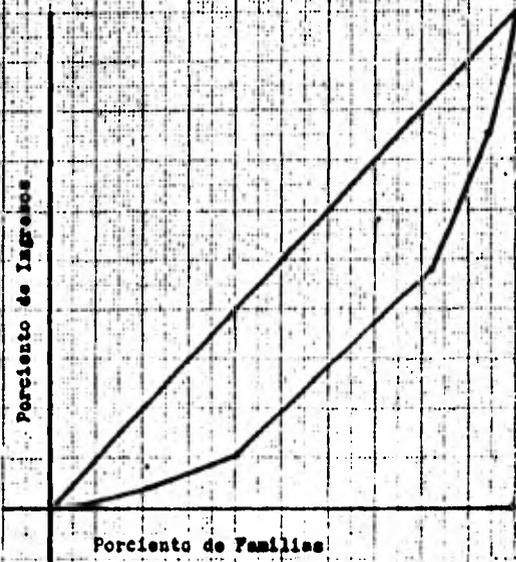
F U E N T E: Banco de México, S.A. Oficina de Estudios sobre Proyecciones Agrícolas. Encuesta - sobre Ingresos y Gastos Familiares, 1968.

ejemplo, que el 5.4 % de las familias de menores ingresos perciben el 0.4 % del ingreso; el 20.8 % de las familias de menores ingresos perciben el 3.6 % de los ingresos, y saltando un renglón, el 81.6 % de las familias de menores ingresos sólo perciben el 48.4 % del ingreso total.

Por el contrario, de acuerdo con los últimos renglones del cuadro; el 2.0 % de las familias de mayores ingresos percibe el 12.3 % de los ingresos y el 18.4 % de las familias de mayores ingresos obtiene para ese año el 51.6 % de los ingresos totales.

La situación de la distribución del ingreso en 1968, se aprecia a través de la Curva de Lorenz para ese año. En ella se muestra que el 50 % de las familias de menores ingresos perciben -- aproximadamente el 19 % del ingreso total.

DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO, DURANTE 1968.



FUENTE : Banco de México. Encuesta sobre Ingresos y Gastos de las Familias en México. 1968

Para analizar la distribución del ingreso por familias -- para 1975, el Cuadro 2 nos muestra en las columnas 5 y 6 que el -- 15.2 % de las familias de ingresos bajos perciben el 1.2 % del --- ingreso; un 13.5 % de las familias de bajos ingresos perciben el --- 3.1 % del ingreso; el 17.7 % de las familias de bajos ingresos, --- obtienen el 7.6 % del ingreso; en el último renglón, el 3.4 % de -- las familias de más altos ingresos percibe el 20.3 % de los ingre-- sos totales.

Visto por acumulación creciente de familias y de ingre -- sos agregados de cada clase, con igual criterio a través de las co -- lumnas 7 y 8 se concluye que, para las familias de menores ingresos el 15.2 % percibe el 1.2 % del ingreso; el 28.7 % percibe el 4.3 % y saltando varios renglones, se aprecia que el 84.3 % de las fami-- lias percibe sólo el 49.1 % del total de ingresos

En los últimos renglones aparece que las familias de mín-- altos ingresos concentran la mayor parte, así se aprecia lo siguien -- te: un 3.4 % de las familias obtiene el 20.3 %, el 6.2 % el 29.9 % el 9.6 % el 38.8 % y el 15.7 % de esas familias de altos ingresos, obtiene el 50.9 % del total de los ingresos.

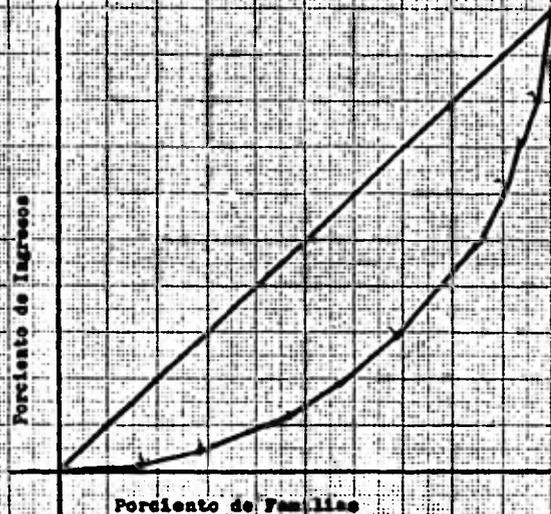
Con los mismos datos del cuadro 2 se obtiene la Curva de -- Lorenz para la distribución del ingreso en 1975. En ella se apre-- cia que el 50.0 % de las familias de menores ingresos percibe apro-- ximadamente el 14.0 % del total del ingreso en el país.

DISTRIBUCION DEL INGRESO MENSUAL FAMILIAR EN MEXICO, 1975

INGRESO	Número de Familias (miles)	Ingreso Medio	Ingreso del Grupo (miles)	% de Familias	% de Ingresos	PORCENTAJES ACUMULADO			
						CRECIENTES Familias	CRECIENTES Ingresos	DECRECIENTES Familias	DECRECIENTES Ingresos
(1)	(2)	(3)	(col 2x3)=(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
0-500	1550	250	387500	15.2	1.2	15.2	1.2	100.0	100.0
501-950	1373	725	995425	13.5	3.1	28.7	4.3	84.8	98.8
951-1700	1808	1325	2395600	17.7	7.6	46.4	11.9	71.3	95.7
1701-2200	1063	1950	2072850	10.4	6.6	56.8	18.5	53.6	88.1
2201-3000	1250	2600	3250000	12.2	10.3	69.0	28.8	34.2	81.5
3001-5200	1561	4100	6400100	15.3	20.3	84.3	49.1	31.0	71.2
5201-7000	626	6100	3818600	6.1	12.1	90.4	61.2	15.7	50.9
7001-9200	346	8100	2802600	3.4	8.9	93.8	70.1	9.6	38.8
9201-12250	283	10725	3035175	2.8	9.6	96.6	79.7	6.2	29.9
12251- y más	349	18318	6392982	3.4	20.3	100.0	100.0	3.4	20.3
	<u>10209</u>		<u>31550832</u>	<u>100.0</u>					

F U E N T E: Centro Nacional de Información Estadísticas del Trabajo. - Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares 1975. México, 1977. Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO, DURANTE 1975



FUENTE : C.N.I.E.T. Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares, 1975

Para 1977, la distribución del ingreso en México, tuvo el siguiente comportamiento : En el cuadro 3 se demuestra, analizando las columnas 5 y 6 que para los hogares de más bajos ingresos; el - 10.6 % percibió apenas el 0.8 % del ingreso; el 13.0 % alcanzó un ingreso del 2.9 %; el 18.0 % de los hogares recibió apenas un ingreso de 7.3 %; por su parte el 23.0 % de esos hogares alcanzó un ingreso de 16.5 % de los ingresos totales. Examinando este fenómeno - acumulativamente, en las columnas 7 y 8 se percibe que el 41.6 % de los hogares de menores ingresos sólo recibió un ingreso de 11.0 % y el 64.0 % de esos hogares alcanzó un ingreso de 27.5 %.

Por lo que respecta a los hogares de mayores ingresos, en las columnas 5 y 6 se encuentra que un 7.0 % obtuvo para el año señalado el 13.3 %, el 4.0 % percibió un 10.7 %, el 2.9 % alcanzó un 9.8 % y el 2.6 % percibió un 15.1 % del total de los ingresos. Acumulados estos ingresos de los que más perciben, se demuestra en -- las columnas 7 y 8 que el 16.5 % obtuvo ingresos que corresponden - al 48.9 % del total; de igual forma el 5.5 % percibió el 24.9 % --- del total de los ingresos.

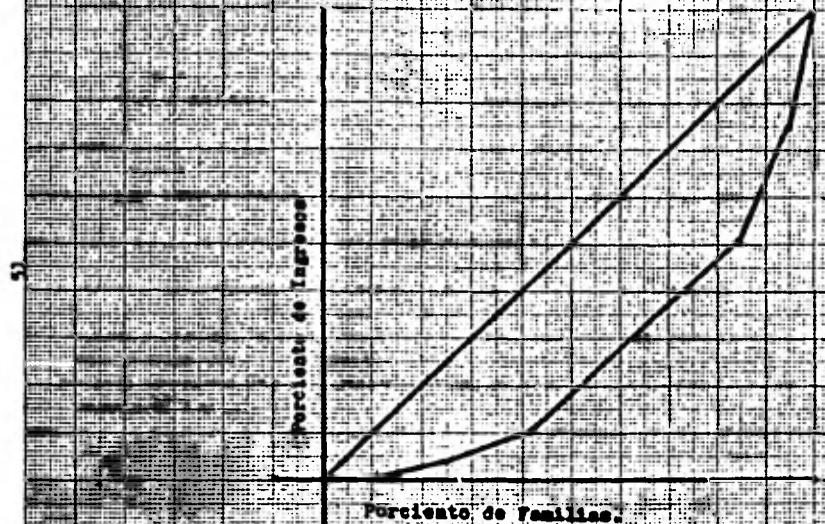
Al igual que en los años analizados, el comportamiento de la distribución del ingreso para 1977 se muestra en su curva de Lorenz respectiva.

DISTRIBUCION DEL INGRESO SEMESTRAL DE LOS HOGARES EN MEXICO, 1977

INGRESO	Número de Hogares (miles)	Ingreso Medio	Ingreso del Grupo (miles)	% de Hogares	% de Ingresos	PORCENTAJES ACUMULADOS			
						CRECIENTES Familias	CRECIENTES Ingresos	DECRECIENTES Familias	DECRECIENTES Ingresos
(1)	(2)	(3)	2x3 = (4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
0-4200	1162	2100	2440200	10.6	0.8	10.6	0.8	100.0	100.0
4201-8100	1444	6150	8880600	13.0	2.9	23.6	3.7	89.4	99.2
8101-14400	1996	11250	22455000	18.0	7.3	41.6	11.0	76.4	96.3
14401-25800	2534	20100	50933400	23.0	16.5	64.6	27.5	58.4	89.0
25801-34350	1151	30075	34616325	10.0	11.2	74.6	38.7	35.4	72.5
34351-45000	972	39675	38564100	8.9	12.4	83.5	51.1	25.4	61.3
45001-60900	778	52950	41195100	7.0	13.3	90.5	64.4	16.5	48.9
60901-80400	469	70650	33134850	4.0	10.7	94.5	75.1	9.5	35.6
80401-108000	320	94200	30144000	2.9	9.8	97.4	84.9	5.5	24.9
más de 108000	290	160000	46400000	2.6	15.1	100.0	100.0	2.6	15.1

F U E N T E: S.P.P. Encuesta Nacional sobre Ingresos y Gastos de los Hogares, 1977.

DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO DURANTE 1977.



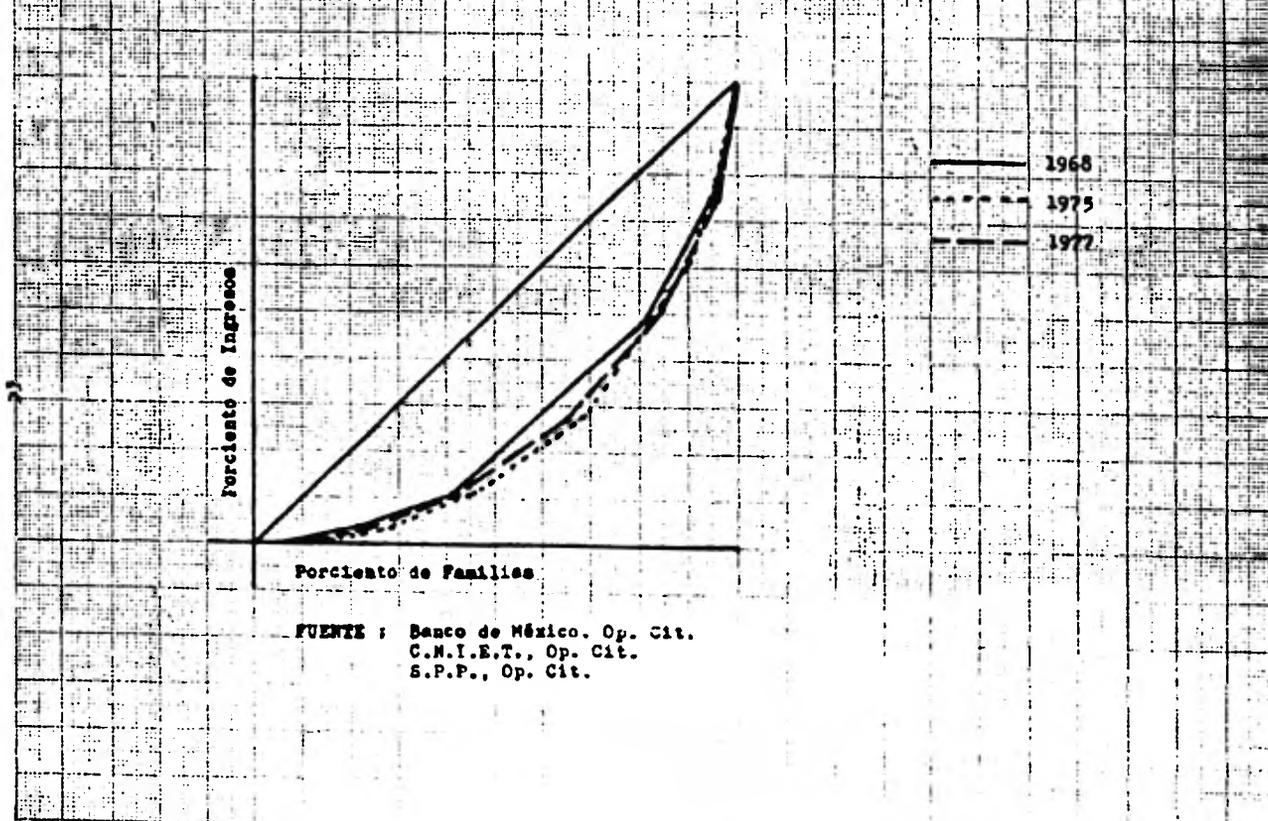
Porcentaje de Familias.

FUENTE : S.P.P. Encuesta sobre Ingresos y Gastos de los Hogares en 1977.

La distribución del ingreso en México para los años de - 1968, 1975 y 1977 se puede apreciar con los índices de Gini para - los años respectivos. Para 1968, fue de 0.46, para 1975 fue de -- 0.53 y para 1977 el índice fue de 0.50.

Gráficamente la distribución del ingreso para los años -- mencionados se puede apreciar en la conjunción de las tres curvas - de Lorenz, que nos permite comparar el comportamiento de este fenómeno.

DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO, DURANTE 1968, 1975 y 1977.



FUENTE : Banco de México. Op. Cit.
C.M.I.E.T., Op. Cit.
S.P.P., Op. Cit.

1.3.3. La Productividad de los Factores y su Participación en el Ingreso Nacional.

Hasta ahora se ha dado un panorama general de la forma en -- que se distribuye el ingreso generado en el país. En las siguientes líneas se analizará la participación de la fuerza de trabajo en el producto interno Bruto de acuerdo con el incremento de su productividad en relación con la participación del capital. Con base en -- ello se intenta ver en que proporción los sueldos y salarios interviene dentro de la distribución del ingreso, de acuerdo con el análisis del Centro Nacional de la Productividad; tomando como base el trabajo de Enrique Hernández Laos^{29/}.

Medir la productividad de los factores en México implica conocer la relación entre el producto generado y todos los insumos -- que intervienen en la producción. En este caso se trata obtener --- cuál ha sido la ganancia de productividad de la fuerza de trabajo y el capital, expresado en la cantidad de insumos que dejaron de emplearse debido al aumento de la eficiencia de los factores mencionados.

De acuerdo con el trabajo mencionado se pondera los facto-- res a sus tasas de remuneración del año inicial, convirtiéndolos en una expresión de flujo monetario, llamándoles insumos de mano de obra e insumos de capital para compararlos entre sí, se establece --

29/ Hernández Laos Enrique. La evolución de la productividad de los factores en México 1950-1967. Centro Nacional de la Productivi-- dad. México 1973.

que el cálculo de las ganancias de productividad de los factores -- para el período 1950-67 es más correcto hacerlo a nivel de ramas -- productoras y obtenerlas para los sectores y para el total nacional debido que al utilizar las variables agregados a nivel nacional no se toman en cuenta los cambios en la importancia relativa de los -- sectores que integran la planta productora, dado que las tasas de -- salarios y de ganancias utilizadas para transformar las existencias de factores en el flujo de sus servicios, es decir, en insumos de -- las mismas, son las medias del año base.

En este análisis también se excluye al sector gobierno -- porque reduce el crecimiento de la productividad, debido a que no -- registra productividad total de los factores, pero incluye las acti-- vidades las empresas descentralizadas del gobierno.

De acuerdo con ello se presentan datos sobre los incremen-- tos del Producto Interno Bruto, insumos de trabajo y capital, de la misma forma las ganancias de productividad total y la importancia -- relativa en el incremento del P.I.B. por incremento de insumos y -- por ganancia de productividad. Todo esto se hace por períodos de -- 1950-55 1955-60, 1960-67 y por el total de 1950 a 1967.

Dado que la presentación del análisis de productividad -- por cada una de las ramas de la economía mexicana, implicaría como-- lo hace el citado autor, un estudio especial para este tema, en es-- te trabajo sólo se analiza por sectores y para el total nacional.

Para el Sector Primario se obtuvieron los siguientes re-- sultados, vistos a través del cuadro 4.

C U D R O 4

INCREMENTO DEL P.I.B., DE LOS INSUMOS DE MANO DE OBRA Y CAPITAL Y DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES, POR PERIODOS SELECCIONADOS 1950-67

(EXCLUYENDO EL SECTOR GOBIERNO)

(MILLONES DE PESOS DE 1960).

SECTOR PRIMARIO

Periodos	<u>I N C R E M E N T O</u>				Ganancia de Productividad	<u>Importancia Relativa Incremento del P.I.B.</u>		
	P.I.B.	<u>I N S U M O S</u>		Totales		Incremento en Insumos	Mano de Obra	Capital
	(1)	(2)	(3)	(4)	5=(1-4)	$\frac{2}{1}$	$\frac{3}{1}$	$\frac{5}{1}$
1950-55	4,954	824	4,665	5,489	-535	16.6%	94.2%	-10.8%
1955-60	3,684	489	4,328	4,817	-1,133	13.3%	117.5%	-30.8%
1960-67	7,332	1,133	7,217	8,350	-1,018	15.5%	98.4%	-13.9%
1950-57	15,970	2,446	16,210	18,656	-2,686	15.3%	101.5%	-16.8%

FUENTE: Hernández Laos Enrique. La Evolución de la Productividad de los factores en México 1950-1967. Centro Nacional de la Productividad, México 1973.

El análisis indica que los tres periodos la ganancia del sector fue negativo y para el periodo acumulado de 1950 a 1967, su ganancia de productividad fue también negativo en 16.8% y los incrementos del producto de su sector se debieron a los incrementos tangibles de mano de obra en 15.33% y en capital el 101.5%.

Por su parte el sector secundario tuvo un dinamismo destacado (Ver cuadro 5 con excepción del periodo 1950-1955; sin embargo en los dos últimos el resultado fue positivo y para el total del periodo la ganancia de productividad total fue de 30.6 % mientras que el 70.4% del incremento del Producto Interno Bruto se debió a los incrementos tangibles de los insumos trabajo y capital con 24.8 y 44.6% respectivamente.

Por lo que se refiere al sector terciario, se observa, según el cuadro 6 en los tres periodos se presentaron ganancias considerables de productividad del total de los factores y para el periodo 1950-67, la ganancia productiva fue de 22.5% manteniendo un ritmo constante.

Si se hace el análisis de la productividad de los factores a nivel nacional, se encuentra en el cuadro 7 durante los periodos analizados que las ganancias de productividad fueron para el periodo de 1950-55 de 45.1%; para 1955-60 la ganancia correspondiente fue de 20.2 %, para 1960-67 de 21.5% y para el total del periodo 1950-67 fue de 21.0%. por lo que se aprecia, se nota una constancia a partir de 1955 hasta 1967 con excepción del primer periodo de 1950-55 que tuvo una gran dinámica.

C U A D R O 5 .

INCREMENTO DEL P.I.B., DE LOS INSUMOS DE MANO DE OBRA Y CAPITAL
Y DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES, POR PERIODOS SELEC-
CIONADOS, 1950-1967.

(EXCLUYENDO EL SECTOR GOBIERNO)

(MILLONES DE PESOS DE 1960).

SECTOR SECUNDARIO

Periodos	<u>I N C R E M E N T O</u>				Ganancia de Productividad 5=(1-4)	<u>Importancia Rela- tiva Incremento del P.I.B. Incremento en Insumos</u>		
	P.I.B.	<u>I N S U M O S</u>		Totales		Mano de Obra 2 1	Capital 3 1	Ganancia de Productividad 2 1
	(1)	(2)	(3)	(4)				
1950-55	7,134	2,616	4,521	7,137	-3	36.7%	63.4%	-0.04
1955-60	13,222	3,156	5,982	9,138	4,084	23.9%	45.2%	30.9
1960-67	31,200	7,280	12,466	19,746	11,454	23.3%	40.0%	36.7
1950-67	51,556	12,798	22,969	35,767	15,789	24.8%	44.6%	30.6

FUENTE: Hernández Laos. Op. Cit.

C U A D R O 6

INCREMENTO DEL P.I.B., DE LOS INSUMOS DE MANO DE OBRA Y CAPITAL Y DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES, POR PERIODOS SELECCIONADOS - 1950-1967.

(EXCLUYENDO EL SECTOR GOBIERNO)

(MILLONES DE PESOS DE 1960)

SECTOR TERCIARIO

Periodos	<u>I N C R E M E N T O</u>					<u>Importancia Relativa</u> <u>Incremento del P.I.B.</u>		
	P.I.B. (1)	<u>I N S U M O S</u>			Ganancia de Productividad 5=(1-4)	<u>Incremento en Insumos</u>		Ganancia de Productividad 5
		Trabajo (2)	Capital (3)	Totales (4)		Mano de Obra 2	Capital 3	
1950-55	13,959	3,604	4,722	8,326	5,633	25.8%	33.8%	40.4%
1955-60	17,754	3,999	9,690	13,689	4,065	22.5%	54.6%	22.9%
1960-67	42,103	5,209	30,009	35,218	6,885	12.4%	71.3%	16.4%
1950-67	73,816	12,812	44,421	57,233	16,583	17.4%	60.2%	22.5%

FUENTE: Hernández Laos. Op. Cit.

C U A D R O 7

INCREMENTO DEL P.I.B., DE LOS INSUMOS DE MANO DE OBRA Y CAPITAL Y DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES, POR PERIODOS SELECCIONADOS - 1950-1967.

(EXCLUYENDO EL SECTOR GOBIERNO)

(MILLONES DE PESOS DE 1960)

NIVEL NACIONAL

Periodos	<u>I N S U M O S</u>				Ganancia de Productividad 5=(1-4)	Incremento en Insumos		Ganancia de Productividad
	P.I.B. (1)	Trabajo (2)	Capital (3)	Totales (4)		Mano de Obra 2 1	Capital 3 1	
1950-55	38,140	7,044	13,908	20,952	17,188	18.5%	36.5%	45.1%
1955-60	34,660	7,644	20,000	27,644	7,016	22.0%	57.8%	20.2%
1960-67	80,635	13,622	49,692	63,314	17,321	16.9%	61.6%	21.5%
1950-67	141,342	28,047	83,600	111,647	29,695	19.8%	59.0%	21.0%

FUENTE: Hernández Laos. Op. Cit.

Según lo anterior, se establece que los aumentos de productividad se deben más a los incrementos de los insumos de capital y no a la mano de obra. De ello cabe destacar un aspecto, lo único -- realmente productivo es la fuerza de trabajo y está en función de -- los elementos que se le haga llegar. El planteamiento más bien trata de justificar la falta de argumentos para la elevación de los salarios por la vía de la productividad de la mano de obra, este es uno de los argumentos que la iniciativa privada siempre ha manejado para negar aumentos sustanciales de salarios a los cuales considera como causantes directos del proceso inflacionario.

La baja participación de los trabajadores en el ingreso nacional, ha sido planteada constantemente por economistas y dirigentes de los trabajadores del país. Del 25 al 27 de junio de 1978, la C.T.M. celebró una reunión para plantear la Reforma Económica,^{30/} destacando entre las preocupaciones más importantes, la inequitativa distribución del ingreso. Se planteó que los trabajadores de este país obtienen una mínima proporción en el ingreso nacional mucho más baja que en numerosos países que ésta es la causa principal del bajo nivel de vida de la clase obrera y campesina y de sectores cada vez más amplios de la clase media. Por lo tanto, se dijo, que "el centro de la crisis de la economía nacional radica en la mala distribución del ingreso nacional y su solución en la Reforma Económica como objeto de justicia social".

De la misma forma se destacó que los capitalistas formados por inversionistas, empresarios y rentistas, se llevan la mayor parte de este ingreso nacional.

En estas condiciones -comenta el economista Padilla Aragón^{31/}- una economía no puede funcionar debido al estado de pobreza en que mantiene a la mitad de la población nacional y además porque esto significa un mercado interno raquítico y limitado, obstaculizando con ello el crecimiento económico.

^{30/} Reunión Nacional para la Reforma Económica.

^{31/} Padilla Aragón, Enrique. Comentario Económico. El Día 3 de julio de 1978.

Según las cifras proporcionadas por la O.I.T.^{32/} respecto a la participación de las remuneraciones de los asalariados en el Ingreso Nacional, nuestro país se encuentra por debajo de países como Honduras, Nicaragua, Perú, Paraguay, India, Venezuela, Chile y Colombia entre otros; encontrándose la mayor parte de ellos con un desarrollo inferior al nuestro. Según esta misma información, México sólo supera en este renglón a países como Haití, Kuwait cuya participación de sus asalariados en el Ingreso Nacional alcanzan alrededor de 12.7 % y 14.2 % respectivamente.

Con la información del Banco de México^{33/} sobre remuneraciones de asalariados y su participación en el P.I.B. para el periodo 1970-1979, se llegó al siguiente resultado:

CUADRO 8
PARTICIPACION DE LOS ASALARIADOS EN EL P.I.B. 1970-1979.
(Millones de pesos)

Año	Salarios	P.I.B.	%
1970	147,748	418,700	35.3
1971	163,590	452,400	36.2
1972	193,685	512,300	37.8
1973	228,617	619,600	36.9
1974	297,874	813,700	36.7
1975	379,291	988,300	38.4
1976	503,422	1 228,000	41.0
1977	657,715	1 674,700	39.3
1978	807,772	2 122,800	38.1
1979	1 017,178	2 767,000	36.8

^{32/} O.I.T. Anuario de Estadísticas del Trabajo. Ginebra, 1976

^{33/} Banco de México. Producto Interno Bruto y Gasto 1970-1979.

Como se aprecia en el Cuadro anterior, en el período que abarca de 1970 a 1976 salvo los años de 1973 y 1974, la participación de las remuneraciones dentro del P.I.B. tuvo algunos aumentos; pero a partir de 1977 se ha visto reducida hasta llegar a un 36.8 % casi al nivel de 1971 que había obtenido un 36.2 %.

Ahora bien, si se calcula la masa salarial de los cotizantes al Seguro Social, agregándole las remuneraciones pagadas por el gobierno, podemos examinar el comportamiento de una parte importante de la masa salarial total, como lo determina el economista Jaime-Alejo^{34/}.

CUADRO 9

PARTICIPACION DE LOS ASALARIADOS REGISTRADOS EN EL L.M.S.S. Y DE LOS TRABAJADORES DEL GOBIERNO EN EL P.I.B. 1970-1979.

(Millones de Pesos)

Año	(1) L.M.S.S.	(2) Gobierno	(3) 1+2	(4) P.I.B.	(5) 3/4
1970	74,708.8	13,108.0	87,816.2	418,700	21.0
1971	102,394.8	14,948.0	117,342.4	452,400	25.9
1972	109,553.4	17,350.0	126,903.4	512,300	24.8
1973	120,229.5	20,470.0	140,699.5	619,600	22.7
1974	156,375.1	28,072.0	184,447.1	813,700	22.6
1975	171,185.4	36,950.0	218,135.4	988,300	22.1
1976	251,593.1	50,903.0	302,496.1	1228,000	24.8
1977	261,474.2	71,174.0	332,648.2	1674,700	19.8
1978	299,413.5	90,408.0	389,821.5	2212,800	23.3
1979	355,959.6	107,838.0	463,797.6	2767,000	16.7

^{34/} Alejo López, Jaime. Los Salarios Reales y Nominales en México en la década de los setenta. Ponencia. Cuarto Congreso de -- Economistas. 1981.

El comportamiento de 1970 a 1976, ha sido muy irregular, - debido a los aumentos y descensos durante el período; alcanzando un máximo de 24.8 en 1976; pero a partir de 1977 los descensos han llevado a las remuneraciones a una caída dentro de su participación en el F.I.B. hasta el 16.7 % en 1979. Esto lógicamente ha obedecido al deterioro general de los salarios.

1.4. Los Salarios y la Inflación.

El desarrollo de nuestra economía cuyo análisis breve ha sido abordado en páginas anteriores, ha padecido en los últimos años uno de los fenómenos económicos que más afecta al país : la inflación, cuya característica consiste en la elevación sostenida de los precios, minando el poder de compra de la moneda nacional, tanto interno como externo y, en consecuencia, afectando el ingreso real de los habitantes del país, principalmente a los grupos de ingresos fijos o aquellos que se modifican lentamente por la reducida oportunidad que tienen de alterar su situación, en cambio, los grupos con capacidad para adaptarse al fenómeno, influyen en las decisiones de trascendencia y obtienen utilidades muy elevadas.

La inflación afecta la distribución del ingreso, haciéndola menos equitativa y causando estragos a los asalariados que conforman la mayor parte de la población.

Durante la década de los setentas, el estancamiento y la inflación caracterizaron a la economía mexicana, agudizando los problemas económicos y sociales que el país venía padeciendo y deteniendo una etapa de casi diez años de relativa estabilidad de precios.

Durante ese período nuestra economía "se puede explicar por los desequilibrios estructurales internos de la economía mexicana que, coincidiendo con la crisis internacional del capitalismo

contribuyen a desarrollar el proceso inflacionario^{35/}.

Por el lado del desequilibrio estructural interno, durante la segunda mitad de la década de los setenta la producción agropecuaria comienza a manifestar su debilitamiento frente a un aumento creciente en la demanda. En pleno sexenio del Presidente Luis -- Echeverría se empezó a manifestar la desarticulación del aparato -- productivo como consecuencia de la escasez de la inversión en el -- campo y en las industrias productoras de bienes de consumo popular.

Ante la insuficiencia de inversiones importantes, el sector privado aprovechó para aumentar sus utilidades, mediante la elevación de los precios ante una demanda generada por el gasto del -- sector público y la política de ajustes salariales. Todo el período del Presidente Echeverría los salarios se convirtieron en perseguidores constantes de los precios y los beneficios de los empresarios aumentaron durante esos años por la vía de la inflación y la especulación y no debido precisamente por los efectos de mayores -- inversiones o ampliación de la capacidad productiva.

La respuesta a aquellos que atribuyen el origen de la inflación a los aumentos salariales, encuentra su explicación en el -- hecho de que el Estado actuó ante la necesidad de suplir a la iniciativa privada en los campos que limitaba sus inversiones, actuando

^{35/} Avila Díaz, Antonio. Teoría y Práctica del Salario (México : La experiencia reciente) 1980. Tesis. F.E., U.N.A.M.

de esta manera (el Estado) como colchón entre las clases sociales.

Por lo que se refiere al comportamiento de los salarios durante el período inflacionario, es conveniente analizar el deterioro de los mismos en base a su participación dentro de los costos así como su descenso en los salarios reales.

A manera de ilustración, Jaime Alejo López^{36/} señala que en el sector industrial, "el costo total, sin incluir impuestos y utilidades, sería en 1965, de 104.6 miles de millones y en 1975 de 395.9, con ello la participación de las remuneraciones sería de 18.2 % y 20 % respectivamente y la relativa a la parte del valor agregado apropiado por los trabajadores sería de 41.0 % y 43.4 %. Por lo tanto, hacia 1975, la mejoría de los trabajadores era evidente, aunque el efecto en costos era muy pequeño.

Los censos, comercial y transportes muestran una situación similar, aunque en estos casos, la participación de la mano de obra en el costo de producción es mucho más reducido, siendo en comercio entre el 8 % y el 10 % en los años señalados.

Es en los servicios donde los salarios tienen más importancia en el costo de producción, pasando de un 27 .0 % a un 28.5 % en los años analizados.

^{36/} Alejo López, Jaime. Op. Cit.

Por lo que se aprecia en este trabajo, el argumento consistente en señalar a los salarios como causantes directos del proceso inflacionario pierde validez y si en cambio fortifica el planteamiento de que las utilidades del sector privado han aumentado -- por la vía de los aumentos de precios y la especulación.

Respecto al salario real, considerando el estudio del economista citado ^{37/} que recurre al salario mínimo y al salario promedio de los cotizantes al Seguro Social (incluyendo salarios y prestaciones), obtiene los resultados señalados en el Cuadro

SALARIO MÍNIMO Y PROMEDIO DEL L.M.S.S. 1970-1979
PESOS DIARIOS

AÑO	Salario Mínimo Promedio		Índice Nacional de Precios al Consumidor	Salario Promedio de cotizantes al I.M.S.S.	
	Nominal	Real		Nominal	Real
1970	26.99	26.99	100.0	47.60	47.60
1971	26.99	25.61	105.4	58.89	55.80
1972	31.93	28.84	107.7	63.43	57.30
1973	33.61	27.10	124.0	76.54	61.72
1974	45.61	29.60	153.4	99.57	64.97
1975	52.97	30.03	176.4	109.07	61.83
1976	68.47	33.66	203.4	153.93	75.68
1977	87.56	33.19	263.8	165.96	62.91
1978	99.37	32.08	309.8	190.77	61.57
1979	116.02	31.69	366.1	226.80	67.48

^{37/} Alejo López, Op. Cit

Del cuadro se deduce lo siguiente : el salario mínimo real, salvo el año de 1973, durante el periodo 1970-1976 fue ascendente, alcanzando un 24.7 % en tal lapso con una tasa promedio de 3.8 % anual; pero a partir de dicho año, empieza a descender para ubicarse en 31.69 en 1979 casi cercano al nivel de 1975. El mismo comportamiento en cuanto a la tendencia se observa en las cifras del Seguro Social "también se nota un continuo aumento del salario-integrado hasta 1976, con la excepción de 1975 debido a que el promedio se vio afectado por la entrada ese año de un fuerte contingente de trabajadores con ingresos mínimos, como son los henequeneros; pero en los seis años hubo un aumento de 67.4 % con una tasa media de cerca del 9.0 % anual sobre todo motivado por las modificaciones ocurridas en la forma de reparto de utilidades, la prima de vacaciones y la existencia del INFONAVIT.

A partir de ese año se vino abajo, para llegar a 61.57 en 1978 y volver a subir en 1979 a 67.48, que sería un nivel similar al de 1975 si no se incluyen a los henequeneros y otros grupos de escasos ingresos. Con ello el crecimiento global fue de 41.8 % con una tasa anual menor al 4.0 % anual^{38/}

La caída de los salarios reales, como se ha mencionado obedeció al impacto del proceso inflacionario, agudizándose con la devaluación del peso a partir del 31 de agosto de 1976. Otro de los motivos determinantes en el rezago de los salarios reales, se en --

^{38/} Alejo López, Jaime. OP. Cit.

cuenta en el hecho de aceptar los convenios con el Fondo Monetario internacional para estabilizar el gasto público, estipulando en uno de sus puntos principales frenar los salarios, eliminando los aumentos de emergencia y estableciendo topes máximos para el incremento-salarial (10 % en 1977, 12 % en 1978 y 13.5 % para 1979).

En materia salarial, ésta ha sido la característica principal del gobierno de López Portillo, terminando a partir de 1976-- con los aumentos registrados hasta ese año.

Mientras"los trabajadores han visto merzar sus niveles de vida. En el lado opuesto, los inversionistas han visto aumentar sus ganancias de manera exagerada por la vía del aumento de precios y mediante la práctica de las operaciones de especulación que les permite agrandar su participación en el producto social"^{39/}.

De acuerdo a la información de los inversionistas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores,^{40/} empresas como la Kimberly -- Clark de México, S.A. que fabrica productos de papel para diferentes usos, elevó sus utilidades netas entre 1976 y 1980, de la siguiente forma; en 1976 obtuvo 231 millones; en 1977 sus utilidades netas ascendieron a 412 millones; en 1978 a 631 millones; en 1979- obtuvo 8882 millones y finalmente en 1980 sus utilidades netas ascendieron a 1,304 millones de pesos.

^{39/} Avila Díaz, Antonio. Op. Cit.

^{40/} Kimberly Clark de México, S.A. Bolsa Mexicana de Valores

No obstante que durante el periodo 1970-1976, los salarios reales experimentaron un incremento, éste se estancó e inició su descenso a partir de 1977 como consecuencia de los aumentos de precios y de las utilidades de los inversionistas que manifestaban su regocijo ante las perspectivas de ganancias por la vía de la especulación y elevación de precios.

"En el año de 1977, México como país libre y unido, demostró su capacidad para enfrentarse con éxito a los graves retos que se le habían impuesto a finales de 1976. La sólida infraestructura institucional de nuestro país creó nuevamente la indispensable estabilidad que permitió la renovación de confianza en nuestro futuro y la planeación de inversiones productivas que permitieron lograr el aprovechamiento de nuestros afortunadamente abundantes recursos naturales en bien de todos los mexicanos^{41/}".

El panorama a que nos enfrentamos se contempla desde dos ángulos: los que piensan que la estabilidad es creada por la explotación abundante e irracional de nuestros recursos naturales y humanos, para ellos la crisis terminó en 1977; la contraparte de este planteamiento que incluye a la mayoría de la población, piensa en la necesidad de rebasar las trabas que el capital, en materia de salarios impone a los trabajadores, sobre todo a los de niveles de ingresos bajos.

^{41/} Información sobre Asambleas No. 8. Kimberly Clark de México S.A. Bolsa Mexicana de Valores S.A. de C.V. 8 de marzo de 1978

CAPITULO II

LA FIJACION DE LOS SALARIOS MINIMOS EN MEXICO

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. La época Prehispánica y la Colonia.

Los Aztecas y la Colonia.

Referirse a los salarios mínimos en México, requiere de un buen esfuerzo para abordarlo desde su más remoto pasado hasta nuestros días, y con ello, conocer su origen y evolución por las diferentes fases de la historia.

De hecho, no se puede afirmar que durante la época prehispánica se hayan dado algunos caracteres o tipos de salarios, fundamentalmente porque no existen referencias al respecto, sin embargo en base a las crónicas de algunos conquistadores y religiosos, se pueden reseñar algunos aspectos de las formas de trabajo existentes en el período mencionado.

En la cultura azteca se representaba lo más avanzado del altiplano, indudablemente entre su población existían algunos oficios característicos. Sobre el particular, Hernán Cortés en la Segunda Carta de Relación señalaba que "hay en todos los mercados y lugares públicos todos los días muchas personas, trabajadores y maestros de todos los oficios, esperando los alquiler por sus jorna-

les". Obviamente este tipo de trabajo implicaba una remuneración como pago al esfuerzo realizado, aunque el conquistador no lo menciona.

Clavijero^{1/} por su parte, hace mención de algunos oficios como alfareros, lapidarios, plateros, pintores, estereros, pescadores, cazadores, canteros y otros. Aunque estos oficios se mencionan por las características de la economía azteca, la mayoría de los -- trabajadores obtenía el sustento mediante el cultivo de la tierra, -- es decir, a través del calpulli.

En esta cultura existían también las diferencias sociales como lo refiere Orozco y Berra^{2/} al señalar a los plebeyos como los más desdichados al hacerse labradores, mientras los nobles empleaban a otros indígenas mediante la asignación de una ración por su -- trabajo.

Desde el momento en que se contrataba la fuerza de trabajo, esto permite pensar en un tipo de remuneración, lo cual representa un antecedente del salario en México.

1/ Clavijero, Francisco Javier. Historia antigua de México. citado por Miguel León Portilla. Antología de Teotihuacán a los aztecas. U.N.A.M. 1972.

2/ Orozco y Berra Manuel. Historia antigua y de la conquista de México. Edit. Porrúa. México. 1960. Citado por Gilberto Rodríguez - G. Op. Cit.

La conquista de nuestro territorio por los españoles, representó la imposición de un nuevo tipo de vida; pasando sobre el predominio económico y político de los aztecas, quienes tuvieron -- que someterse ante los conquistadores. Nuestro pasado colonial representó para España una de las fuentes más importantes para su enriquecimiento, de la misma manera como lo fue para los españoles radicados en la colonia. El afán de enriquecimiento dio lugar a la explotación de los recursos naturales principalmente en la minería.-- Al mismo tiempo la fuerza de trabajo de los indígenas no pudo sustraerse a este tipo de explotación; al contrario, fue la base para que ésta se diera. Esta situación vino a agravarse originando las protestas de algunos religiosos como Fray Bartolomé de las Casas, - cuya actitud le valió ser conocido como el Padre de los Indios.

Al tener conocimiento de este estado de cosas, la corona española, ya sea directamente ó a través de sus representantes en Nueva España, emitió una serie de ordenanzas con el propósito de atenuar la situación. Por el propósito de este estudio se hace referencia a aquellas normas que se puedan identificar con los salarios mínimos.

Durante los inicios de la colonia surgen algunos tipos de preocupación por establecer un justo pago al trabajo de los indígenas.

En el año de 1549, apareció en la Cédula de Valladolid un párrafo cuyo enunciado era el siguiente:

"Que el pago que se le diera a los trabajadores debería alcanzar para mantenerse cómodamente y para ahorrar para otras necesidades"^{3/}.

Es notable una referencia muy importante que aparece en las Leyes de Indios, al mencionar que el pago a los indígenas sea de un justo jornal, siendo determinado el salario en base a una estimación realizada por los virreyes y demás gobernantes con el auxilio de las gentes de mayor experiencia"^{4/}.

Por su parte, Silvio Zavala en su libro Ensayos sobre la Colonización Española en América, comenta que el virrey Luis de Velasco, el 21 de Marzo de 1591 dio algunas reglamentaciones sobre salarios en ocupaciones en la minería, edificación, labores de campo, fabricación de artillería, cordelería y carpintería. Además se refiere al siguiente párrafo:

"Pagar a los peones a razón de 6 reales a cada uno por una semana de seis días de trabajo y al albañil doblado como es de costumbre".

Al referirse a algunos antecedentes de los salarios mínimos en México, Molina Enríquez menciona que Fernando Palma Cámara en la Enciclopedia Yucatenense se refiere a las ordenanzas siguientes:^{5/}

3/ Rodríguez G. Gilberto. Op. Cit.

4/ Sánchez Valdés, Juan Ubaldo. Salarios Mínimos y nivel de vida en el estado de Coahuila. Tesis E.N.E. U.N.A.M. 1965.

5/ Molina Enríquez, Alvaro. Legislación comparada y Teoría de los Salarios Mínimos Legales. México, U.N.A.M. 1969.

En el año de 1552, el Lic. Tomás López al llegar a México proclamó que los indios deberían ser libres y se les podía utilizar en el trabajo de acuerdo a su voluntad y pagarle una remuneración - justa.

En 1593 Felipe II ordenó la jornada diurna de 8 horas y - un límite de 47 horas semanarias con obligación de pago semanal de - los salarios.

En 1676 Carlos II otorgó a Yucatán en manos de Don Anto-- nio de Loyseca y Alvarado una ordenanza referente a los indios que- en forma voluntaria presten sus servicios.

"Se les pague lo que justamente se les debiese según el común precio o estimación de las co-- sas, sin hacerles perjuicio ni vejación alguna".

Por su parte, de acuerdo con los informes recibidos del - obispo Dr. Juan Gómez de Posada, respecto a la situación de los in- dios de Yucatán le dio facultades en un comundado de 28 de Noviem- bre de 1622 para buscar las formas de hacer cumplir las ordenanzas- de protección a los indios.

Con el apoyo de este comunicado, el Obispo Gómez de Posa- da resolvió en la siguiente forma:

Abolir el trabajo obligatorio de los indios y declarar su igualdad respecto a otros ciudadanos en la libertad de trabajo. Sin

embargo, como resultado de estas medidas tomadas, surgieron dificultades entre el obispo mencionado y las autoridades civiles, lo que motivó que en 1631 se dictara una Cédula Real que autorizaba nuevamente el trabajo obligatorio y los repartimientos, además indicaba.

"Se habría de cuidar.....que se les pagase una retribución competente en mano propia o de personas de su familia.....a los indios semaneros de servicio doméstico en las casas de los españoles se les había de pagar cuatro reales semanales a los hombres y tres reales a las mujeres, además de los alimentos".

Se han señalado aquí algunos antecedentes del salario -- mínimo en la colonia que mencionan algunos autores y no obstante -- que en la mayoría de los casos estas ordenanzas no se hayan cumplido, la existencia de ellas revelan la inquietud de la corona española por participar en la vida económica y social de las colonias y legislar en materia de salarios con las características del momento histórico que se vivía.

2.1.2. De la independencia a la Revolución Mexicana

Existe alguna información referente a esta etapa sobre tipos de salarios y oficios existentes. Según un autor^{6/} en 1815 los sobrestantes tenían un jornal de seis reales diarios y tres reales-

^{6/} Rodríguez González, Gilberto. Op.Cit.

para los peones; en 1822 Poinsett calculó los salarios del centro del país entre veinticinco centavos y cincuenta centavos al día. -- Humboldt en su Ensayo Político menciona que en México se computa el jornal a razón de dos reales y medio en las calientes; a su vez señala que al deducir los impuestos, el indio tenía un ingreso efectivo de cincuenta pesos anuales.

En 1833 el promedio de salarios para el peón del campo en el país fue de sesenta y seis centavos diarios para los adultos. En 1823 existían en México 44,800 mineros y 2,800 textiles en las siete fábricas del país; "la jornada de trabajo en las minas era de 24 a 60 horas consecutivas en tanto que el salario era de real y medio por 24 horas de trabajo (dieciocho centavos). En las fábricas textiles, el salario de un obrero era de dosreales y medio por dieciocho horas de trabajo, para la mujer obrera y los niños, un real semanal.

Treinta y un años más tarde, en 1854, habían aumentado -- las factorías textiles a 50, con un capital invertido de diez y medio millones de pesos, ocupando a doce mil obreros que recibían un jornal cuyo promedio era de tres reales diarios, (treinta y siete centavos) ! Un aumento de seis centavos en treinta y un años!?

Como consecuencia de lasirregularidadegexistentes , en -- 1848, en el Congreso del Estado de México, se presentó un proyecto-

2/ Díaz Ramírez, Manuel. Apuntes históricos del movimiento obrero y campesino de México, 1844-1880. Citado por Gilberto Rodríguez Op.Cit.

de Ley para establecer el salario mínimo de dos reales diarios a todo jornalero mayor de dieciocho años.

Se ha mencionado con frecuencia que a pesar del pensamiento avanzado del grupo liberal de mediados del siglo pasado, no se hayan preocupado por legislar en materia laboral, no obstante no se puede afirmar que no se hicieran planteamientos de este tipo.

En el Constituyente de 1857

"el licenciado Vallarta pugró por la protección del trabajador al discutirse el artículo 40. - relativo a la libertad de industria y trabajo. Es aquí donde estuvo a punto de surgir el Derecho del Trabajo en nuestra Constitución.

Sin embargo el debate se centralizó sobre la intervención del Estado y la Libertad de industria, triunfando las defensores de esta última; por tal motivo no se reglamentó el contrato de trabajo y los demás problemas referentes al mismo^{8/}.

El proyecto del Licenciado Vallarta abarcaba los siguientes contratos;

- a) Servicio Doméstico
- b) Servicio de Jornal
- c) Contrato de Obras a Destajo y a Precio Alzado
- d) De los Porteadores y Alquileres
- e) Contrato de Aprendizaje

8/ Sánchez Valdez, Juan Ubaldo. Op. Cit.

f) Contrato de Hospedaje.

La aparición y expansión del imperialismo, encontró en nuestro país un campo fértil para su desenvolvimiento durante la etapa del porfiriato, haciendo necesaria la expansión del proletariado para los beneficios del gran capital.

En la misma forma que el proletariado aumentaba, cobraba fuerza su interés por organizarse en la búsqueda de mejores condiciones de vida.

Son conocidos los movimientos que se manifestaron durante esa etapa y destacan por su importancia las huelgas de Cananea y Río Blanco.

Por el tema que nos ocupa cabe destacar que en la huelga de Cananea, los trabajadores demandaban entre otras cosas, un salario mínimo de cinco pesos diarios con 8 horas de trabajo. Dada las condiciones que privaban, el resultado fue que ante tales demandas el gobierno utilizó como salida la represión del movimiento.

Entre los estudios de la historia de la Revolución Mexicana, el Programa y Manifiesto del Partido Liberal Mexicano, dado a conocer en San Luis Missouri el 10. de Julio de 1906, es uno de los documentos más examinados por la profundidad con que se plantean los problemas de los trabajadores y por la influencia que tuvo sobre algunos constituyentes de 1916 y 1917. Este grupo de pensadores y luchadores encabezados por Ricardo Flores Magón no descuidó en su preocupación por los trabajadores el renglón de los salarios mínimos.

Los magonistas, como se le ha identificado pedían entre - otras cosas, una legislación sobre trabajo, solicitando una jornada de 8 horas y un salario mínimo de \$ 1.00 para casi todo el país.

Cuando el descontento popular se hizo maduro, la respuesta al despotismo y la opresión cristalizó en el movimiento armado - iniciado en 1910. Con este desbordamiento de las hostilidades el -- grupo político en el poder cedió ante las presiones de las clases - populares y permitió el ascenso de los nuevos grupos integrantes al calor del movimiento.

Para mantenerse en el poder el nuevo grupo dominante comprendió que era necesario hacer realidad algunos planteamientos surgidos como banderas del movimiento obrero.

En materia de salarios mínimos se dieron a conocer algunas medidas que se consideran los antecedentes más inmediatos.

El general Eulalio Gutiérrez gobernador del estado de San Luis Potosí dio a conocer un decreto el 15 de septiembre de 1914; - al referirse al salario mínimo lo fija en \$0.75 para la generalidad de los trabajadores y una jornada de 9 horas diarios; en las mismas el salario sería de \$ 1.25.

En el estado de Jalisco, Manuel Aguirre Berlanga da a conocer una Ley el 7 de octubre de 1914 que fue sustituida por la de - 28 de diciembre de 1915; en ella se dieron algunas normas para re-- glamentar el contrato individual de trabajo de Previsión Social y -

la creación de las Juntas de Conciliación y Arbitraje.

Al aludir a los salarios mínimos, esta Ley lo establecía en \$ 1.25; a los trabajadores mineros en \$ 2.00; mientras no se redujeran los precios de los artículos de primera necesidad. Para los trabajadores del campo, establecía \$ 0.60 para los mayores de 16 años y otro tipo de prestaciones y a los mayores de 12 y menores de 16; el salario fijado era de \$ 0.40.

Entre los años de 1914 y 1915; la preocupación por proteger a los asalariados se hizo muy acentuada; veamos algunos casos sobresalientes.

La Ley de Cándido Aguilar de 19 de octubre de 1914 en el estado de Veracruz, establece un artículo y un salario mínimo de \$1.00.

El 12 de abril de 1915 el Lic. Rafael Zubarán Capmany -- presentó un proyecto de Ley sobre el contrato de trabajo, refiriéndose al artículo 33 propuso un salario mínimo fijado por un organismo federal que estudiara las condiciones de la producción y el costo de la vida en cada región y en cada industria.

El 11 de diciembre de 1915, el general Salvador Alvarado dio a conocer la Ley del Trabajo del Estado de Yucatán. Los artículos 84 y 85 de esta Ley dicen lo siguiente:

ARTICULO 84 .

El criterio para fijar el salario mínimo deberá ser lo que necesite un individuo de capacidad productiva media, para vivir

con su familia y tener ciertas comodidades en alimentación, casa y vestido, dada su condición social, debiendo además de estar en circunstancias de practicar las necesarias relaciones sociales que el hombre necesita para elevar su espíritu.

ARTICULO 85.

Se deberá tener presente que no se trata del salario para sostener la situación actual del trabajo, sino del que necesita para colocarle en condición mejor de la que hasta ahora ha vivido.

En otro de los artículos, se proponía que por medio de -- las Juntas de Conciliación y del Tribunal de Arbitraje se fijara -- el salario mínimo, previo el estudio correspondiente, y que en ningún caso sería menor de dos pesos diarios, cantidad sumamente alta que en aquellos tiempos, debió ser exagerada.

El mismo Venustiano Carranza como encargado del poder -- Ejecutivo de la Nación autorizó a Obregón para expedir el 9 de abril de 1915 en Celaya Guanajuato, un decreto referente al tipo de salario mínimo y a las relaciones obrero patronales.

Este decreto establece un salario mínimo en efectivo de setenta y cinco centavos por día, más un aumento de la ración de cereales en 25 por ciento de la cantidad asignada. Con este decreto quedaban beneficiados los mozos, cocineros, lavanderas y demás domésticos de los estados de Michoacán, Querétaro, Hidalgo y Guanajuato.

2.1.3. De 1917 a 1962.

Los antecedentes que se han expuesto, motivaron que en el Congreso Constituyente de 1916-1917, se planteara la necesidad de legislar en la materia.

La necesidad de que los trabajadores tuvieran una legislación que los protegiera, dio lugar al Artículo 123.

Al referirse a los salarios mínimos, Molina Enríquez ^{9/} comenta :

"El artículo 123 emitido por la Asamblea Constituyente en sus fracciones VI, VIII y IX se ocupó de los salarios mínimos en los siguientes términos:

- VI.- El salario mínimo que deberá disfrutar el trabajador, será el que se considere suficiente, atendiendo las condiciones de cada región, para satisfacer las necesidades normales de la vida del obrero, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia.
- VIII.- El salario mínimo quedará exceptuado de embargo, coacción o descuento.
- IX.- La fijación del tipo de salario mínimo y de la participación en las utilidades a que se refiere la fracción VI, se hará por comisiones especiales que se formarán en cada municipio, subordinadas a la Junta Central de Conciliación que se establecerá

^{9/} Molina Enríquez, Alvaro. Op. Cit.

en cada Estado.

Al comentar estas cláusulas, Molina Enríquez sigue diciendo:

"Con acierto el maestro de la Cueva critica el retroceso que significa ese concepto de salario mínimo, respecto de la más avanzada noción contenida en la Ley del Trabajo del Estado de Yucatán, cuyos artículos 85 y 86 habían configurado no un salario mínimo de subsistencia biológica sino una concepción en la que estuvieron presentes elementos que habrían de adoptarse posteriormente en diversas normas internacionales y en la propia legislación mexicana"

Por los avances que la legislación de Yucatán había alcanzado en materia de trabajo, el Congreso Constituyente autorizó a los Gobiernos Estatales para que sus legislaturas expidieran leyes sobre trabajo a partir de 1918.

Con el propósito de seguir esta norma se expidieron leyes de trabajo en los siguientes estados:

El 14 de enero de 1918, el general Cándido Aguilar expidió la Ley del Trabajo en el estado de Veracruz.

El 2 de octubre de 1918 Felipe Carrillo Puerto expidió la Ley del Trabajo de Yucatán y el 16 de septiembre de 1926 lo hizo con algunas reformas Alvaro Torres Díaz.

Entre 1918 y 1926 se promulgaron otras Leyes del Trabajo en el resto de las entidades.

Las experiencias de Veracruz y Yucatán permitieron que estas sirvieran de base para la expedición de la Ley Federal del Trabajo de 1931.

La Ley Federal del Trabajo surgió como una necesidad ante la diversidad de problemas afrontados por las autoridades locales y con el propósito de uniformar la ley del trabajo para todo el país. Para ello, en 1929 se creó la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje.

Las reformas que tuvieron que hacerse al artículo 123 con cluyeron el 18 de agosto de 1931 al expedirse la Ley Federal del Trabajo.

En lo que se refiere a los salarios mínimos, el artículo 96 de la Ley estableció.

"salario mínimo es el que atendidas las condiciones de cada región, sea suficiente para satisfacer las necesidades normales de la vida del trabajador, su educación y sus placeres honestos, - considerándolo como jefe de familia y teniendo en cuenta que debe disponer de los recursos necesarios para su subsistencia, durante los días de descanso semanal en los que no perciba salario. Para los trabajadores del campo, el salario mínimo se fijará teniendo en cuenta las facilidades que el patrón proporcione a sus trabajadores, en

lo que se refiere a habitación, cultivos, corte de leña y circunstancias análogas, que disminuyen el costo de la vida".

Al especificar la Ley la protección al salario mínimo respecto a embargos o descuentos, amplía la reglamentación al trabajo doméstico y el trabajo a domicilio. Por lo que se refiere al primero, estableció que aparte del pago en efectivo se proporcionara alimentos y habitación equivalente al cincuenta por ciento del salario, sobre el trabajo a domicilio estableció que su remuneración no fuera inferior a la que se percibía en el taller por igual rendimiento

De la misma forma la Ley reglamentó la fijación de los salarios mínimos a través de Comisiones Especiales integradas en cada municipio con igualdad de representantes obreros, patronales y del gobierno.

Al recibir las instrucciones de la Junta Central de Conciliación y Arbitraje de la entidad respectiva, las Comisiones Especiales deberían hacer las fijaciones anualmente, para ello, se indicaba, la necesidad de realizar estudios de la situación económica del municipio indicado.

En el año de 1933 la Ley sufre una ligera reforma al facultar a las Juntas Centrales de Conciliación y Arbitraje para que sean ellas las que fijen los salarios mínimos al no integrarse las Comisiones Especiales.

La primera fijación de 1932, fue muy limitada en cuanto-

al número de municipios que abarco, debido fundamentalmente a la dificultad para formar las Comisiones Especiales.

Este hecho dio motivo a que para la fijación de 1934 el - Presidente Abelardo L. Rodríguez exhortara a través de la prensa nacional a las empresas progresistas para que pagaran a sus trabajadores una justa retribución, que los asalariados aportaran su contingente personal con verdadero empeño y entusiasmo, que reclamaran -- dentro de las leyes el derecho que les pertenecía en los procesos - productivos y pedía a los funcionarios públicos la aplicación efectiva del salario mínimo que recomendaba en \$ 4.00 por 8 horas de -- trabajo.

En la fijación de ese año, sin embargo, se establecieron diferencias salariales entre 50 y 200 por ciento; este hecho motivó que zonas fronterizas como Baja California Norte alcanzaran sala--- rios de \$ 3.00, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamauli--- pas de \$ 1.50, conjuntamente con los estados de Campeche, Tabasco, Veracruz y Yucatán, así como al Distrito Federal; el resto del país sólo alcanzó salarios de \$ 1.00 diario.^{10/}

Durante el gobierno del general Lázaro Cárdenas se siguió insistiendo en el cumplimiento de la Ley, a ello obedece que el Presidente de la República enviara a los gobernadores de las entidades telegramas para recomendarles tomar medidas necesarias y hacer efectiva la fijación de los salarios mínimos.

10/ Véase Memoria de la Comisión Nacional del Salario Mínimo. México. 1934.

Esta preocupación del gobierno era en el sentido de que - los salarios mínimos aumentaran en forma equitativa y justa, debido al alza de los precios de los artículos de primera necesidad. Además la recomendación del gobierno se justificaba por la inquietud de que las clases laborantes obtuvieran una mayor capacidad de consumo que traería como consecuencia una mejoría estimable en la economía de la nación.

Durante el sexenio del general Manuel Avila Camacho, la economía del país se vio afectada por la Segunda Guerra Mundial, -- golpeando directamente el salario de los trabajadores.

El 23 de septiembre de 1943, el gobierno creó la Ley de - Compensaciones de Emergencia al Salario Insuficiente para toda la República.

Esta Ley establecía compensaciones en un 50 % para los -- salarios más bajos, de un peso y de 5 % para abajo a todos aquellos que rebasen un peso, hasta 5% a los de diez pesos. Por lo que se - refiere a los asalariados del campo, estos obtienen un incremento de 40 %.

La misma Ley fue reformada en 1945 adicionando la obliga - toriedad de la compensación de emergencia.

Hasta el año de 1960, la ' protección de los salarios míni - mos no abarcaba a los empleados de las dependencias federales, sin - embargo, al modificarse el Artículo 123, en octubre del mismo año, - se incluyó un apartado especial que indicaba que sus remuneraciones no podían ser inferiores al salario mínimo. La misma actitud se ---

siguió con los empleos de las entidades federativas que en esa forma se vieron amparados por la legislación laboral.

2.1.4. De 1963 a 1972.

Durante este periodo se inician propiamente las funciones de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, creada en 1962 durante el gobierno del Presidente Adolfo López Mateos.

El nacimiento de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos obedeció a la ineficacia del sistema de fijación utilizada durante los años anteriores a 1962 y efectuada por municipios mediante Comisiones Especiales. Los errores encontrados en ese sistema -- provocaban la existencia de abundantes salarios mínimos teóricamente fijados de acuerdo al número de municipios.

En sus primeros años, la Comisión Nacional se abocó a dividir al país en tres zonas salariales y a fijar salarios mínimos cada dos años como lo especificaba la Ley Federal del Trabajo. Estas fijaciones se realizaron normalmente y se caracterizaron por su estabilidad hasta el año de 1972, pues al año siguiente se inicia la etapa que todos conocemos.

2.1.5. De 1973 a la fecha.

A partir de 1973 se inicia en materia de fijación de salarios mínimos, el periodo inflacionario y de crisis que establece la modalidad de salarios de emergencia en este año y en los siguientes 1974, 1975 y 1976. En este último año la fijación se convierte en -

anual, ante los aumentos considerables en los precios de los productos de primera necesidad.

Como consecuencia de ello, a partir de 1976 se inicia el descenso notable de los salarios mínimos reales, tal como ha sido señalado en el capítulo primero. También durante este período se presenta la reducción de las zonas salariales de 111 a 89 con las que actualmente cuenta.

2. 2. La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

Con su creación, la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos se convirtió en el eje central del mecanismo de fijación, integrado actualmente por 89 comisiones regionales; su funcionamiento se realiza a través de tres órganos principales que son: El Presidente, el Consejo de Representantes y la Dirección Técnica.

De esta forma la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos se encarga a partir de esa fecha de fijar los salarios mínimos para todo el país de acuerdo a las condiciones existentes.

La Ley Federal del Trabajo en su versión posterior a las reformas de 1962, fundamenta las acciones de la C.N.S.M. al indicar en su artículo 551 que este organismo deberá regirse a través de un Presidente, un Consejo de Representantes y una Dirección --

Técnica que en forma conjunta realizarán los estudios que deriven - en la fijación de los salarios mínimos para todas las zonas del -- país. Estos estudios se centran en análisis geográfico-económicos - para la división del país en zonas que sirvan de base para el desarrollo de su cometido.

Con base en ello, la misma Ley en su artículo 553 señala los atributos y deberes del Presidente de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos:

- I.- Someter al Consejo de Representantes, el plan anual de trabajo preparado por la Dirección Técnica.
- II.- Reunirse con el Director Técnico y los Asesores Técnicos, por lo menos una vez al mes, para vigilar el desarrollo de los trabajos y ordenar se efectúen las investigaciones y estudios necesarios que juzgue convenientes.
- III. Informar periódicamente al Secretario del Trabajo y Previsión Social de las actividades de la Comisión.
- IV.- Citar y presidir las sesiones del H. Consejo de Representantes
- V.- Cuidar que se integren oportunamente las Comisiones Regionales y vigilar su funcionamiento.
- VI.- Girar las instrucciones que juzgue convenientes para el mejor funcionamiento de las Comisiones Regionales; y
- VII. Los demás que confieren las leyes.

A su vez, el Consejo de Representantes está integrado por el Presidente de la Comisión, quien con voto del gobierno es el Presidente del Consejo; dos asesores y por un número igual de Representantes Propietarios y Suplentes de los trabajadores sindicalizados y de los patrones que son nombrados cada cuatro años.

Las atribuciones y deberes del Consejo de Representantes están señalados en el artículo 557 de la Ley Federal del Trabajo.

- I.- Determinar en la primera sesión, su forma de trabajo y la frecuencia de sesiones.
- II.- Aprobar anualmente el plan de trabajo de la Dirección Técnica.
- III.- Conocer el dictamen formulado por la Dirección Técnica y dictar resolución, determinando la división de la República en zonas económicas y el lugar de residencia de cada una de ellas.
- IV.- Practicar y realizar directamente las investigaciones y estudios que juzgue convenientes antes de aprobar las resoluciones de las Comisiones Regionales y solicitar a la Dirección Técnica en el caso de efectuar investigaciones y estudios complementarios.
- V.- Designar una o varias comisiones o técnicos para que practiquen investigaciones o realicen estudios especiales.
- VI.- Revisar las resoluciones de las Comisiones Regionales, modificándolas o aprobándolas según lo crea necesario.

VII.- Fijar los salarios mínimos generales y profesionales en las zonas económicas en donde no hubiesen sido fijados por las Comisiones Regionales;

VIII.- Los demás que confieren las leyes.

El artículo 558 señala que la Dirección Técnica se integra por un Director y los Asesores Técnicos nombrados por la Secretaría del Trabajo, y por un número de Asesores Técnicos Auxiliares designados por las representaciones obrera y patronal.

Con base en el artículo 561, los deberes y atribuciones de la Dirección Técnica son los siguientes:

- I.- Realizar los estudios técnicos necesarios y apropiados para determinar la división de la República en zonas económicas, formular un dictamen y someterlo al Consejo de Representantes;
- II.- Proponer al Consejo de Representantes modificaciones a la división de zonas económicas, siempre que existan circunstancias importantes que las justifiquen;
- III.- Practicar las investigaciones y realizar los estudios necesarios y apropiados para que las Comisiones Regionales y el Consejo de Representantes puedan fijar los salarios mínimos;
- IV.- Sugerir la fijación de los salarios mínimos profesionales;
- V.- Publicar regularmente las fluctuaciones ocurridas en los precios y sus repercusiones sobre el costo de la vida, para-

cada una de las zonas económicas a que se refiere la fracción III del Artículo 557;

VI.- Resolver, previa orden del Presidente, las consultas que se formulen en relación con las fluctuaciones de los precios y sus repercusiones en el poder adquisitivo de los salarios; y

VII.- Los demás que le confieren las leyes.

Para poder cumplir con las atribuciones a que se refiere la Fracción III del artículo anterior, la Dirección Técnica deberá:

1.- Practicar y realizar las investigaciones y estudios necesarios y apropiados para determinar, por lo menos:

a) Las condiciones económicas generales de la República y de las zonas en que se hubiese dividido el territorio nacional.

b) La clasificación de las actividades de cada zona económica.

c) El costo de la vida por familia.

d) El presupuesto indispensable para la satisfacción de las siguientes necesidades de cada familia, entre otras, las de orden material, tales como la habitación, menaje de casa, alimentación, vestido y transporte; las de carácter social y cultural, tales como concurrencia a espectáculos, práctica de deportes, asistencia a escuelas de capacitación, bibliotecas y otros centros de cultura; y las relacionadas con la educación de los hijos.

e) Las condiciones económicas de los mercados consumidores;

11.- Solicitar toda clase de informes y estudios de las instituciones oficiales, federales y estatales y de las particula -

res que se ocupen de problemas económicos, tales como los institutos de investigaciones sociales y económicas, las organizaciones sindicales, las cámaras de comercio, las de industrias y otras instituciones semejantes;

- III.-Recibir y considerar los estudios, informes y sugerencias que le presenten los trabajadores y los patronos; y
- IV.-Preparar un informe por cada zona económica, que debe contener un resumen de las investigaciones y estudios que hubiese efectuado y de los presentados por los trabajadores y los patronos someterlo a la consideración de las Comisiones Regionales y asesorar a éstas cuando lo soliciten.

Entre los deberes y atribuciones del Director Técnico, se encuentran los siguientes:

- I.- Coordinar los trabajos de los asesores;
- II.- Informar periódicamente al Presidente de la Comisión y al Consejo de Representantes, del estado de los trabajos y sugerir se lleven a cabo investigaciones y estudios complementarios;
- III.-Actuar como Secretario del Consejo de Representantes; y
- IV.-Los demás que le confieran las leyes. .

Las Comisiones Regionales de los Salarios Mínimos están integrados por un Presidente, nombrado por la Secretaría del Trabajo y por el gobierno del Estado, un Secretario y los representantes propietarios y suplentes de los trabajadores y patronos.

La función de las Comisiones Regionales consiste en :

- I.- Determinar, en la primera sesión, su forma de trabajo y la frecuencia de las sesiones;
- II.- Conocer del informe que someta a su consideración la Dirección Técnica de la Comisión Nacional;
- III.- Practicar y realizar directamente las investigaciones y estudios que juzgue convenientes , antes de dictar resolución;
- IV.- Fijar los salarios mínimos generales y profesionales de su zona y someter su resolución al Consejo de Representantes de la Comisión Nacional;
- V.- Informar a la Comisión Nacional, cada quince días, del desarrollo de sus trabajos, por lo menos; y
- VI.- Los demás que le confieran las leyes.

La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos de acuerdo con la Ley, fijará los salarios mínimos cada año y regirán a partir del primero de enero al 31 de diciembre; los salarios mínimos pueden ser generales, del campo o profesionales.

Consecuentemente, con la nueva institución, se modificaron algunos procedimientos para la fijación de los salarios mínimos pero se conservaron algunos de ellos como el sistema de integración tripartita a través de las representaciones obrera, patronal y del gobierno.

Entre los procedimientos que se modificaron, sobresale -- por su importancia el de sustituir la fijación por municipios para

realizarlo por medio de zonas económicas.

Las zonas económicas.

La división de la república en zonas económicas para efectos de fijación de los salarios mínimos en sustitución de los municipios, permitió a la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos a través de su Dirección Técnica ubicar en los primeros años, 111 zonas económicas. El criterio que sirvió de base para esta determinación, fue el de tomar como unidad territorial a los municipios, buscando la homogeneidad relativa de las características y condiciones geográficas, demográficas, económicas y sociales de las áreas de las zonas económicas, considerando las relaciones entre las actividades económicas primarias, secundarias y terciarias.

El criterio seguido se apoyó fundamentalmente en recomendaciones de gentes especializadas en regionalización; en ese momento, tal vez las condiciones por la falta de comunicación fueron determinantes para establecer las 111 zonas económicas; pero a partir de la década de los setenta, el criterio utilizado dejó de ser válido, provocando la reducción de las mismas.

Durante los últimos años, se han hecho reducciones de zonas, mediante las fusiones de algunas, de tal manera que actualmente el número de ellas llega a 89. Independientemente de esta reducción, el número existente se puede considerar excesivo.

De acuerdo con Andrés Bianchi,^{11/} la importancia relativa -

^{11/} Bianchi, Andrés. Conferencia sobre salarios mínimos en México 2 de junio de 1975. C.N.S.M.

de las zonas salariales con respecto a la población asalariada de 1970, indicaba los siguientes resultados: la zona 74, Distrito Federal Area Metropolitana absorbía 1,800 000 trabajadores urbanos, las zonas 25 y 48 de las áreas metropolitanas de Monterrey y Guadalajara respectivamente, tenían una población asalariada de 200 a 300 -- mil trabajadores, por su parte, 53 zonas tenían en 1970 menos de -- 20 mil asalariados urbanos, que incluían a menos del 9 % de la población asalariada urbana del país; y las 13 menores dentro de estas 53, no alcanzaban siquiera el uno por mil de la población asalariada del país.

Si se suman la población asalariada del D.F. y Monterrey y Guadalajara, se encuentra que en 1970 absorbían más del 45 % de la población asalariada urbana de todo el país. Es posible además -- que desde 1970 hasta la fecha, estas proporciones se hayan modifi-- cado todavía en el sentido de acentuar la concentración de estos -- tres grandes centros de población. Si se incluyen las 20 zonas más-- importantes, se abarcan casi las tres cuartas partes de la pobla -- ción asalariada urbana total.

En realidad este punto de vista de Bianchi aunque es -- muy importante, en el caso de la reducción de zonas no debe reali -- zarse en función de regiones que concentran un gran porcentaje de la población; esta reducción debe orientarse en base factores econó -- micos más importantes.

Para los salarios mínimos que rigen en 1981, la Comisión Nacional, ha considerado mantener la misma estructura de 89 zonas económicas; sin embargo de hecho éstas se han reducido a 8 en vir--

tud de haberse simplificado los tipos de salarios mínimos a ese número. Al existir 8 tipos de salarios mínimos generales y del campo, nos hace pensar que en los años siguientes estos serán menos y motivará, también la simplificación de las zonas a cuya reducción se tiende.

2.3. Los Salarios Mínimos.

Salario mínimo es la cantidad menor en efectivo que debe recibir el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo; deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. En estos conceptos la Ley Federal del Trabajo define al salario mínimo, que pudiese ser general, del campo o profesional; en el primer caso -- regirá para todos los trabajadores de una o varias zonas económicas, independientemente de las ramas de la industria, del comercio, profesiones, oficios o trabajos especiales. Los salarios mínimos -- profesionales regirán para todos los trabajadores de la rama de la industria o del comercio, de la profesión, oficio o trabajo especial, considerado dentro de una o varias zonas económicas.

De igual forma se establece que los trabajadores del -- campo disfrutarán de un salario mínimo adecuado a sus necesidades y consideran como tales a los trabajadores que ejecutan los trabajos propios y habituales de la agricultura, ganadería y forestales, al

servicio de un patrón.

Este salario es el menor que pueden percibir los trabajadores del campo que sin poseer especialización alguna, desarrollan todo tipo de actividades.

En relación al salario mínimo del campo, la Comisión Nacional había actuado con cierta discriminación para estos trabajadores, al fijarles salarios por debajo del salario mínimo general. Una de las buenas medidas para los trabajadores que perciben este tipo de salario mínimo, se ha dado en 1981 al igualarlos con los salarios mínimos generales y quedar ubicados entre los 8 tipos de salarios mínimos. Con esta actitud, desaparece la argumentación que señalaba que el salario del campo tenía más posibilidades de subsistencia, por la existencia de precios más bajos en las comunidades rurales; lo cual no es cierto.

El nuevo concepto de salario mínimo considera que la percepción de éste debe ser decoroso al tomar en cuenta la satisfacción de las necesidades de un jefe de familia en el orden material, social y cultural; sustituye al anterior concepto de subsistencia vital que se refería sólo a las necesidades normales de la vida del obrero.

El propósito de la fijación de los salarios mínimos consiste en dar a los trabajadores en general la protección ante los abusos de que pueden ser objeto por parte de los patrones. Este tipo de protección se extiende a todas las actividades sin tomar en cuenta el grado de especialización en sus labores. De acuerdo con -

ello, ningún trabajador puede percibir un salario menor al establecido en la zona donde desarrolle su actividad.

De allí que el salario mínimo general se fija para todos los trabajadores de zonas urbanas que carecen de algún grado de especialización.

CAPITULO III

LA POLITICA DE LOS SALARIOS MINIMOS PROFESIONALES EN MEXICO.

3.1. Fundamentos Legales y Antecedentes de los Salarios
Mínimos Profesionales.

De acuerdo con la Ley, el salario debe tener atributos -- como el ser justo, suficiente y remunerador, garantizando al trabajador y su familia resolver sus necesidades y el acceso a mayores y mejores satisfactores.

El concepto de salario mínimo profesional se incluyó en la legislación laboral del país con las reformas al sistema operativo de los salarios mínimos en 1962, respondiendo al deseo de llevar a la práctica los atributos de equidad y remuneratividad conjuntamente con el de suficiencia que debe reunir el salario; además a la necesidad de estimular la capacitación y especialización de la mano de obra requeridos por los cambios generados dentro de nuestra economía a partir de la Segunda Guerra Mundial.

El carácter remunerador del salario deriva de la calidad y cantidad de los elementos que la integran, en un lugar y en un momento particulares, y se vincula al principio de suficiencia, esencia del concepto de salario mínimo, en tanto este último tiene por-

objeto establecer la cantidad menor que deberá recibir un trabajador por su trabajo, a fin de asegurar la satisfacción de sus necesidades normales en el orden material, social y cultural, considerándolo como jefe de familia y estar en posibilidad, asimismo, de proveer a la educación obligatoria de sus hijos.

Estos dos atributos, abarcan el principio de equidad, que de acuerdo con él, a todo trabajo igual debe corresponder un salario igual, sin considerar sexos, razas, religión, nacionalidad u otra característica diferente a la ejecución del trabajo, Con esta base, no se considera justo la misma remuneración a dos trabajos -- que requieren conocimientos, destreza y esfuerzos físicos de magnitud distinta. De la misma forma no existe remuneratividad al asignar el mismo salario al trabajo calificado y al que no lo es.

De acuerdo a la Ley el concepto de salario mínimo tiene un doble carácter; uno es el salario mínimo general que es la cantidad menor que debe recibir un trabajador como retribución a su trabajo, y otro, el salario mínimo profesional que es el menor pago -- que debe remunerarse a un trabajador en el ejercicio de un oficio -- determinado; sin embargo el concepto salario mínimo se diluye cuando en materia de protección ante la Ley del Impuesto Sobre la Renta y la Ley del Seguro Social, pierde su eficacia con el salario mínimo profesional al permitir que los trabajadores con este tipo de salario se vean obligados a sufrir descuentos en sus remuneraciones.

Respecto a la Ley del Impuesto sobre la Renta la Ley --

1/
señala.

"No se hará el cálculo del impuesto anual en los siguientes casos:

II. A quienes únicamente hayan devengado un salario mínimo general de la zona económica del contribuyente elgado al año".

A su vez la Ley del Seguro Social 2/ señala:

"Corresponde al patrón pagar íntegramente la cuota señalada para los trabajadores, en los casos en que éstos perciban como cuota diaria el salario mínimo".

Como en ambos casos el salario mínimo profesional es afectado, conviene señalar y preguntarse si el salario mínimo profesional es un salario mínimo o finalmente escapa de la esfera del concepto.

La Ley Federal del Trabajo 3/ establece que los salarios mínimos profesionales regirán para todos los trabajadores de la rama de la industria o del comercio, de la profesión, oficio o trabajo especial considerado, dentro de una o varias zonas económicas.

1/ Art.81 Ley del Impuesto Sobre la Renta.

2/ Art.42. Ley del Seguro Social

3/ Ley Federal del Trabajo. Artículos 91,96,322 y 323.

Serán fijados por las Comisiones Regionales y la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, abarcando los diferentes trabajos a domicilio.

El campo de acción de los salarios mínimos profesionales se extiende además al trabajo doméstico, a los hoteles, restaurantes, bares y otros establecimientos análogos y al trabajo a domicilio.

Por lo que se refiere al trabajo a domicilio, el artículo 311 de la Ley Federal del Trabajo indica:

"Trabajo a domicilio es que que se ejecuta habitualmente para un patrón, en el domicilio del trabajador o en un local libremente elegido por él sin vigilancia ni dirección inmediata de quien proporciona el trabajo". El control de este tipo de trabajadores se realiza, como menciona el artículo 120, de la manera siguiente -- "los patrones están obligados a llevar un libro de registro de trabajadores a domicilio". De acuerdo con el artículo 322 "Las comisiones Regionales y Nacional de los Salarios Mínimos fijarán los salarios mínimos profesionales de los diferentes trabajos a domicilio, debiendo tomar en consideración, entre otras, las circunstancias -- siguientes:

- 1.- La naturaleza y calidad de los trabajos;
- II.- El tiempo promedio para la elaboración de los productos;
- III.- Los salarios y prestaciones percibidos por los trabajadores o establecimientos y empresas que elaboren los mismos o semejantes productos; y

IV.- Los precios corrientes en el mercado de los productos del trabajo a domicilio.

El artículo 323 establece que "Los salarios de los trabajadores a domicilio no podrán ser menores de los que se paguen por trabajos semejantes en la empresa o establecimiento para el que se realice el trabajo".

Los trabajadores domésticos son aquellos que prestan servicio de ase, asistencia y demás propios e inherentes al hogar de una persona o familia. De igual forma las Comisiones Regionales pueden fijar salarios profesionales de este tipo y someterlos a la consideración de la Comisión Nacional, tal como lo establecen los artículos 335 y 336 de la Ley en mención.

Finalmente los trabajadores que laboran en hoteles, restaurantes, bares y otros establecimientos análogos están sujetos a la protección del salario mínimo profesional. El artículo 345 señala:

" Las Comisiones Regionales fijarán los salarios mínimos profesionales que deberán pagarse a estos trabajadores y los someterán a la aprobación de la Comisión Nacional". Actualmente estos trabajadores tienen considerado a las propinas como parte de su salario.

El concepto de salarios mínimos profesionales encuentra sus antecedentes importantes en la legislación internacional. La Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo, -

reunida en Ginebra el 30 de mayo de 1928, discutió el Convenio referente al establecimiento de métodos para la fijación de salarios mínimos, identificándose con el número 26 de esa Organización y aprobado el 16 de junio de ese año; posteriormente fue aprobado por -- nuestro país y publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 9 de agosto de 1935.

Entre sus resoluciones más importantes, la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas emitió la Declaración Universal de los Derechos del Hombre, en 1948, cuyo Artículo 23, -- fracción III dice: "Toda persona tiene derecho a una remuneración - equitativa y satisfactoria, que le asegure, así como a su familia, - una existencia conforme a la dignidad humana".

A su vez, la Novena Conferencia Internacional Americana - celebrada en la ciudad de Bogotá, en el año de 1948, en su Carta Internacional Americana de Garantías Sociales, aceptó el principio de que:

"Todo trabajador tiene derecho a devengar un salario mí-mo, fijado periódicamente con intervención del Estado y de los trabajadores y empleadores, suficiente para cubrir las necesidades normales de su hogar en el orden material, moral y cultural, atendiendo a las modalidades de cada trabajo, a las particulares condiciones de cada región y de cada labor al costo de la vida, a la aptitud relativa de los trabajadores y a los sistemas de remuneración - de las empresas. Igualmente se señalará un salario mínimo profesional en aquellas actividades en que el mismo no estuviere regulado -

por un contrato o convención colectivos".

De igual forma la Carta de la Organización de los Estados Americanos, suscrita en la Novena Conferencia mencionada estableció que: "Toda persona que trabaja tiene derecho a recibir una remuneración que, en relación con sus capacidades y destreza, le asegure un nivel de vida conveniente para sí mismo y su familia".

Como consecuencia de estos antecedentes y por las necesidades mencionadas anteriormente, el concepto de los salarios mínimos profesionales fue incorporado a nuestra legislación laboral a partir de 1962.

3.2. Situación actual y perspectivas.

Durante los dos primeros años de existencia de la Comisión Nacional, la ausencia de un proceso metodológico para la selección de los oficios o trabajos especiales susceptibles de estudio para su inclusión en el sistema de salarios mínimos profesionales, hizo que la fijación fuera pospuesta para el bienio 1966-1967. Esos primeros años fueron aprovechados para elaborar el Manual de Evaluación.

Desde entonces, el número de oficios con salarios mínimos profesionales han aumentado en forma considerable, existiendo en la actualidad un total de 86 oficios, profesiones y trabajos especiales.

Los criterios que se han adoptado para determinar las características que deben reunir los oficios o trabajos especiales para ser objeto de asignación de un salario mínimo profesional, son los siguientes:

- a) Que sean calificados de acuerdo al Manual de Evaluación existente.
- b) Que el número de personas dedicadas al oficio respectivo sea cuantitativamente significativo.
- c) Que se encuentren remunerados por abajo de lo que corresponde efectivamente de acuerdo a la calificación requerida para su desempeño.

En las fijaciones de salarios mínimos profesionales para los bisiños 1966-1967 y 1968-1969, las propuestas para investigar - oficios o trabajos especiales elegibles para integrarse al sistema de salarios mínimos profesionales, surgieron de las consultas realizadas a instituciones de enseñanza superior y algunas organizaciones de empresarios y de trabajadores. De estas aportaciones y sugerencias, surgieron las primeras metodologías y procedimientos que se utilizaron para los estudios e investigaciones que sirvieron de base para las primeras fijaciones. Posteriormente las propuestas han surgido generalmente de los trabajadores.

Para determinar la inclusión de un oficio dentro del sistema así como el porcentaje sobre el salario mínimo general que deberá asignársele, requiere de investigaciones encaminadas a analizar las características del puesto y ocupación en cuestión, de igual -

forma para precisar el orden de magnitud del diferencial sobre el salario mínimo general que debe fijarse.

Para efectos de lo anterior existe el siguiente procedimiento:

- a) Se lleva a cabo una selección preliminar de los oficios, profesionales y trabajos especiales que han sido propuestos por los sectores obrero y patronal;
- b) En base a esta selección, se realizan dos encuestas en los establecimientos industriales, comerciales o de otra naturaleza. Las encuestas dirigidas a los trabajadores se encaminan con el propósito de obtener información para evaluar y describir los puestos, así como detectar los salarios efectivamente pagados y prestaciones recibidas;
- c) Al mismo tiempo se estima la importancia numérica de los trabajadores del puesto.

Con el análisis de la información, los puestos son evaluados y descritos antes de ser presentados a la consideración del Consejo de Representantes por medio de la Dirección Técnica de la Comisión Nacional.

El sistema que se adoptó para determinar el margen por arriba de los salarios mínimos profesionales con respecto a los salarios mínimos generales, consistió en el método de asignación de puntos y contenido en el Manual de Evaluación. Durante los primeros —

años se siguió una escala que oscilaba entre 20 % y 40% por encima del salario mínimo general; sin embargo, por la necesidad que provocaron nuevos oficios con mayor escolaridad como el caso de la enfermera con título, se creó otra escala de 20 % a 80 % que se utilizó en la fijación de 1970-1971 para los oficios nuevos, quedando vigente la de 20 % y 40 % para los oficios viejos. A partir de la fijación del bienio 1972-1973, la situación cambió, adoptándose una sola escala porcentual de 25 a 65 % para todos los oficios.

La relación entre puntos de calificación y salario es la siguiente:

$$S.M.P. = (25 \% + 0.677966 X) S.M.G.$$

en donde:

S.M.P.= Salario Mínimo Profesional

S.M.G.= Salario Mínimo General de la zona

25 % = Constante aplicable a todos los oficios intermedios

0.677966= Valor del punto de calificación

X = Diferencia en puntos con el oficio de menor calificación

La fórmula aplicada es la siguiente:

$$Y = A + EX$$

Y= Salario mínimo profesional

A= Constante para el oficio de menor calificación, en este caso -
(25 %)

E= Valor de cada punto de calificación (0.677966)

X= Calificación en puntos de cada oficio.

X_1 = Valor en puntos del oficio de menor calificación (36 puntos)

X_2 = Valor en puntos del oficio de mayor calificación (95 puntos)

Y_1 = Porcentaje calculado para el oficio de menor calificación en puntos (25 %).

Y_2 = Porcentaje calculado para el oficio de mayor calificación en puntos (65 %).

$$B = \frac{Y_2 - Y_1}{X_2 - X_1} = \frac{65 - 25 = 40}{95 - 36 = 59} = 0.677966$$

Valor del punto de calificación = 0.677966

A manera de ejemplo, el oficio Oficial de Albañilería - con 67 puntos, tiene en la actualidad un salario profesional de -- 307.00 pesos en la zona 74, Distrito Federal Area Metropolitana. Su salario se obtuvo de la siguiente forma :

De los 67 puntos del oficio, se le restan los 36 que corresponde al oficio de menor calificación, obteniéndose una diferencia de 31 puntos que a su vez se multiplica por 0.677966 que es el valor de cada punto de calificación; el resultado es de ---- 21.6946, sumándole el 25 % para todos los oficios, correspondiéndole así un porcentaje de 46.0 % por arriba del salario mínimo general que es de 210.00 pesos para la zona mencionada. Al sumar esta última cantidad más el 46.0 %, se obtiene una cantidad de 307.00 - pesos que es el Salario Mínimo Profesional de este oficio.

Hasta 1974, los salarios mínimos profesionales se limitaban a proteger solamente a los trabajadores sin protección legal en contratos colectivos; pero a partir de 1975, se eliminaron las restricciones en su campo de acción. Los resultados de este cambio, ampliaron la cobertura potencial del sistema para la fijación de los salarios mínimos profesionales.^{4/} Ello obedeció, a la existencia de un número significativamente importante de trabajadores que merecían la protección, al estar remunerados por debajo de su calificación y que no eran considerados en los acuerdos laborales por las limitaciones de los propios contratos colectivos que no alcanzaban a cubrirlos.

^{4/} Véase reformas al Artículo 95 de la Ley Federal del Trabajo.

OFICIOS, PROFESIONES Y TRABAJOS ESPECIALES CON SALARIO
MÍNIMO PROFESIONAL.

1966- 1967

- 1.- Costurera en confección de ropa en trabajo a domicilio.
- 2.- Costurero (a) en confección de ropa en talleres o fábricas.
- 3.- Oficial operador de máquinas para madera en general.
- 4.- Cantinero preparador de bebidas.
- 5.- Oficial talabartero en la manufactura y reparación de artículos de piel.
- 6.- Oficial Joyero-platero.
- 7.- Oficial pintor de automóviles y camiones.
- 8.- Oficial hojalatero en la reparación de automóviles y camiones
- 9.- Oficial electricista en la reparación de automóviles y camiones.
- 10.- Oficial radiotécnico reparador de aparatos eléctricos y electrónicos.
- 11.- Oficial mecánico en reparación de automóviles y camiones.
- 12.- Oficial reparador de aparatos eléctricos para el hogar.

1970-1971

- 1.- Manejador de gallineros.
- 2.- Cartero (a) de máquina registradora.
- 3.- Cocineros (o) mayores en restaurantes, fondas y demás establecimientos de preparación y venta de alimentos.

- 4.- Oficial zapatero en talleres de reparación de calzado.
- 5.- Lubricador de automóviles, camiones y otros vehículos de motor.
- 6.- Oficial en fabricación y reparación de colchones.
- 7.- Dependiente de mostrador en ferreterías y tlapalerías.
- 8.- Oficial de niquelado y cromado de artículos y piezas de metal.
- 9.- Archivista clasificador en oficinas.
- 10.- Oficial carpintero en fabricación y reparación de muebles.
- 11.- Oficial ebanista en fabricación y reparación de muebles.

1972- 1973.

- 1.- Chofer acomodador de automóviles en estacionamientos.
- 2.- Ayudante de contador.
- 3.- Enfermero (a) con título.
- 4.- Auxiliar práctico de enfermería.
- 5.- Recamarera en hoteles, moteles y otros establecimientos de hospedaje.
- 6.- Auxiliar de laboratorios de análisis clínicos.
- 7.- Operador de maquinaria agrícola.
- 8.- Mecanógrafo (a).
- 9.- Peinador (a) y manicurista.
- 10.- Operador de prensa offset multicolor.
- 11.- Taquimecanógrafo (a) en español.
- 12.- Oficial joyero-platero en trabajo a domicilio.
- 13.- Oficial de sastrería en trabajo a domicilio.

1974- 1975

- 1.- Oficial gasolinero.
- 2.- Recepcionista en general.
- 3.- Encargado de bodega y/ o almacén.
- 4.- Vendedor de piso de aparatos de uso doméstico.
- 5.- Yesero en construcción de edificios y casas habitación.
- 6.- Carpintero de obra negra.
- 7.- Tablajero y/o carnicero en mostrador.
- 8.- Fogonero de calderas de vapor.
- 9.- Ferrero en construcción.
- 10.- Operador de camión de carga de volteo.
- 11.- Oficial colocador de mosaicos y azulejos.
- 12.- Oficial de albañilería.
- 13.- Oficial linotipista.
- 14.- Maestro en escuelas primarias particulares.
- 15.- Trabajadora social.
- 16.- Oficial pintor de casas, edificios y construcciones en general.

1976

- 1.- Empleado de góndola, anaquel o sección en tiendas de autoservicio.
- 2.- Operador de máquinas para moldear plástico.
- 3.- Velador.
- 4.- Oficial montador en talleres y fábricas de calzado.
- 5.- Oficial cortador en talleres y fábricas de manufactura de calzado.

- 6.- Operador de máquinas de troquelado en trabajos de metal.
- 7.- Moldero en fundición de metales.
- 8.- Operador de cepilladora.
- 9.- Mecánico operador de rectificadora.
- 10.- Oficial mecánico tornero.
- 11.- Chofer distribuidor de tanques de gas licuado.
- 12.- Repostero o pastelero.
- 13.- Oficial hornero fundidor de metales.
- 14.- Oficial mecánico fresador.
- 15.- Chofer de camión de servicio público de carga.

1977

Para este año no entró en vigencia ningún oficio nuevo.

1978

- 1.- Operador de máquinas de fundición a presión.
- 2.- Vaquero ordeñador a máquina.

1979

No se incluyó ningún oficio nuevo.

1980

- 1.- Operador de buldozer.
- 2.- Chofer de camión de carga en general.
- 3.- Chofer de camioneta de carga en general.

* Sustituyó a los oficios : Operador de camión de carga de volteo, Chofer de camión de servicio público de carga, y al Chofer distribuidor de tanques de gas licuado.

- 4.- Operador de draga.
- 5.- Ayudante de motorista en barcos de carga y pasajeros.
- 6.- Perforista con pistola de aire.
- 7.- Operador de traxcavo neumático y/o oruga.

1981

No entró en vigor ningún oficio nuevo.

Distribuidos por actividades económicas, las profesiones, oficios y trabajos especiales con salarios mínimos profesionales, - aparecen de la siguiente manera :

ACTIVIDAD	NUM. DE OFICIOS.
- Agricultura	1
- Ganadería	2
- Industria: Alimenticia	1
- Calzado y prendas de vestir	5
- Madera	4
- Editorial e industrias conexas.	4
- Cuero y productos del cuero	1
- Fibras sintéticas	1
- Metales básicos	3
- Productos metálicos	8
- Construcción y reparación de maquinaria	2
- Consturcción y reparación de material de transporte	5
- Manufacturas diversas	3
- Construcción e instalaciones	12

ACTIVIDAD	NUM. DE OFICIOS.
-Electricidad	1
-Transportes marítimos	1
-Transportes terrestres	4
-Comercio	8
-Servicios	13
-Genéricos	7

	86

Visto por actividades económicas, la realidad nos conduce a señalar claramente que el sistema de fijación se ha proyectado -- hacia productos metálicos, construcción, comercio y principalmente a los servicios.

De acuerdo con la cantidad de oficios con salarios míni - mos profesionales y a las actividades a que han sido enfocados, se - guece apreciar que no ha habido una política congruente en el proce - dizamiento de fijación, sino por el contrario, ha existido una con - centración hacia determinadas actividades, que debe remediarse lo - rdo pronto posible para contrarrestar los efectos negativos genera - dos hasta ahora, entre estos cabe mencionar:

- 1).- Un incremento de la población económicamente activa en - algunas actividades con numerosos salarios mínimos pro - fesionales.
- 2).- Un malestar general de la población asalariada por no -- recibir tratamiento igual.

3).- Trato injusto a los trabajadores en materia de remuneraciones.

4).- Un incremento indiscriminado de oficios con salarios mínimos profesionales.

Todo lo anterior hace recapacitar en el sentido de buscar un mecanismo más adecuado para mejorar la política en la fijación de los salarios mínimos profesionales en México.

Para ello es conveniente buscar alternativas más adecuadas que permitan hacer realidad los preceptos legales, así como darle un rumbo más lógico a la política de fijación de los salarios mínimos profesionales. Entre algunas de las medidas que ayudarían a desintoxicar al sistema se plantean las siguientes :

1) Elaborar un Catálogo Nacional de Ocupaciones.

Ante una gran variedad de actividades dentro de la estructura ocupacional en nuestra economía, es aconsejable incursionar en este terreno con el propósito de determinar la cantidad y características de las ocupaciones existentes; lo que daría elementos de validez para el análisis de los trabajos de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, permitiendo diferenciar los grados de calificación en cada actividad desempeñada por la población económicamente activa.

2) Fijar Salarios por Categorías de Calificación.

Con base en lo anterior, se deriva la oportunidad de fijar los salarios mínimos profesionales por categorías de califica-

ción, tomando en cuenta los estratos existentes, eliminando con —
ello el excesivo número de salarios.

3) Fijar Salarios Mínimos Profesionales por clases de Actividad.

En este sentido, éste podría ser la mejor opción porque —
"posiblemente la formación más racional de cumplir con todos los —
requisitos señalados, es la de fijar salarios mínimos por clase de —
actividades económicas, de tal forma que se busque en cada una de —
ellas el oficio menos calificado y dejando el resto a la exigencia —
de la ley, de tabuladores de salarios en los contratos colectivos,
referidos a este salario ^{5/} piso^{5/}

4) Revisar el Manual de Evaluación.

En este sentido, tomando en cuenta la existencia de los —
cambios tecnológicos en nuestro país, se plantea la necesidad de —
revisar periódicamente el Manual de Evaluación y adaptarlo a las —
de los cambios tecnológicos.

5/ Alejo López, Jaime. Salarios Mínimos Profesionales. 1976.
Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

3.5. Importancia de los Salarios Mínimos Profesionales.

La implementación de la política de los salarios mínimos profesionales en nuestro país, obedeció a las necesidades generadas por el proceso de desarrollo económico de México y como un complemento de la política laboral. Aunque el objetivo que se persigue es el de estimular la formación y capacitación de la fuerza de trabajo en un país como el nuestro, la realidad ha demostrado en los últimos años que la verdadera importancia de los salarios mínimos profesionales radica fundamentalmente en el carácter social y político a que ha estado sujeto.

Desde el punto de vista social, el Estado pretende ampliar su cobertura de protección ante el proceso de crecimiento de acumulación del capital. Al dar apoyo a los trabajadores calificados se les ubica como parte de una acción social necesaria del Estado mexicano, incrustada en una política de salarios.

Políticamente la medida ha representado para el Estado y la cúpula dirigente que tiene el control del sindicalismo en el país, un atenuante de los descontentos sociales, mediatizando a amplios sectores de la clase obrera.

Sin embargo, cabe señalar no obstante ello, el surgimiento del movimiento obrero independiente, cuya acción comienza a despertar conciencia de clase en su búsqueda por darle más homogeneidad a la política de salarios en general.

De igual forma se puede plantear respecto a la importancia de estos salarios en la distribución del ingreso en el país como una de las varias medidas a recurrir para el logro de este objetivo. Los salarios mínimos profesionales encuadrados dentro de una política general de salarios, propician para los grupos de trabajadores calificados una mayor remuneración en función de su nivel de calificación y un mejor empleo. Esta política debería complementarse con una política efectiva de control de precios en los artículos considerados como necesarios en las necesidades materiales, sociales y culturales de los trabajadores. Sólo así se puede dar una efectiva protección y se propicia una distribución equitativa del ingreso nacional.

LA EVALUACION DE FUNCIONES

a) Métodos de Evaluación.

El Manual de Evaluación, es un instrumento indispensable de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos en su política de fijación de los salarios mínimos profesionales. De su funcionamiento dependen mucho los resultados que se obtienen tanto en los oficios calificados que se incorporan al sistema, así como la remuneración que se les asigna. De esta manera, entre los elementos que se consideran para una buena política de salarios, el Manual de Evaluación es de los más importantes porque representa el termómetro para la calificación de los oficios.

Desde que se iniciaron los primeros trabajos en el sistema de salarios mínimos profesionales, la Comisión Nacional adoptó un Manual de Evaluación por el método de puntos para determinar el valor relativo de los oficios que se estudiarían, a continuación se señalan los métodos más conocidos:

- 1).- Método de Ordenación
- 2).- Método de Clasificación de Categorías
- 3).- Método de Ponderación de Factores
- 4).- Método de Clasificación por Puntos.

Los dos primeros son conocidos como "no analíticos" e no cuantitativos y los dos segundos son los denominados "analíticos".

o cuantitativos. La diferencia que existe entre ambos grupos, se debe a que en los analíticos el análisis del empleo es más completo en las distintas funciones que corresponde a cada uno de los factores.

Métodos no Analíticos.- El método de ordenación consiste en seleccionar los empleos según las exigencias que imponen a las personas que van a desempeñarlos, basándose para ello en las descripciones de dichas funciones, implicando condiciones arbitrarias que dependerán básicamente de apreciaciones subjetivas de parte del evaluador, por lo tanto, proporciona una información incompleta al no tomar en cuenta normas precisas.

El método de Clasificación o de Categorías.- Establece — primero el número de categorías y después las funciones que corresponden a cada una de ellas. Después se hace la descripción de cada tarea, exigiéndose que un mismo trabajador realice diversos tipos de trabajo y se fijan para cada uno de ellos, tarifas diferentes de remuneración. Este sistema no toma en cuenta que los empleos pueden ofrecer características disímiles, por tal motivo, no pueden clasificarse en una misma categoría, sino que tendrían que aumentarse, lo que viene a constituir un obstáculo para dicho método.

Métodos Analíticos.- El método de comparación de factores también es conocido como sistema de puestos clave, por este método se clasifican los puestos de trabajo y se comparan entre sí, valiéndose de puestos clave predeterminados. Esta comparación no se lleve a cabo en forma global sino dentro de ciertos factores y conduce en forma directa a la determinación de salarios (motivo por el cual

se le ha denominado método " del equivalente en dinero " o de "evaluación directa").

Este método comprende las siguientes fases:

1.- Determinación de los Factores.

Aquí interviene un número reducido de factores predeterminados y en la generalidad de los casos, se utilizan cinco:

- a) Calificación Profesional
- b) Aptitudes Mentales e Intelectuales
- c) Aptitudes Físicas
- d) Responsabilidad
- e) Condiciones de Trabajo

2.- Selección de Puestos Claves

En esta fase se elabora la escala de medida que servirá de base para la evaluación de los puestos; los claves serán aquellos que tengan una definición y una descripción clara y precisa, igualmente se toman en cuenta los salarios pagados en esos puestos en distintas empresas, pues servirán de base para establecer la escala de clasificación y la armonía en el nivel de salarios para puestos idénticos en el mercado de trabajo.

Método de Clasificación de Puntos.- Este método consiste en cambiar el análisis comparado de las diversas funciones de un empleo con respecto a los factores de clasificación, se asigna a cada puesto un determinado número de puntos con el fin de obtener una

evaluación con procedimientos analíticos, dividiendo el puesto en -
cierto número de factores que se evalúan separadamente, comprendien-
do las siguientes fases:

- 1.- Establecer una lista de factores comunes a todos los
puestos.
- 2.- Designar una escala de puntos para cada uno de los fac-
tores
- 3.- Evaluar del número de puntos propios de cada puesto -
en cada uno de ellos para el conjunto de factores.

Al acercarse a cada una de estas fases se observa que:

Determinación de Factores.

Los factores deben ser común a todos los puestos, por lo
que aquellas deben ser bien seleccionados, tomando en cuenta los si-
guientes conceptos:

- a) Lo que el hombre debe aportar a su trabajo (instruc-
ción, formación, experiencia etc.)
- b) Lo que el trabajo exige del hombre (cualidades físi-
cas y mentales).
- c) Las responsabilidades que comprende el trabajo (res-
ponsabilidades frente a materiales, maquinaria e ins-
trumentos, seguridad de otras personas, responsabili-
dad de emitir órdenes etc.).
- d) Las condiciones en las cuales el trabajo es realizado
(medio ambiente, riesgos etc.).

Esta opción plantea la necesidad de realizar un análisis más completo sobre los factores y sub-factores que integren cada uno de los manuales de evaluación para lograr evaluaciones más cercanas a la realidad.

SELECCION DE FACTORES

3.5.- El Manual de Evaluación de la C.N.S.M.

Los factores que la Comisión Nacional de los Salarios - Mínimos contempla en su Manual de Evaluación, para evaluar trabajadores manuales básicamente, se pueden considerar como los más adecuados porque cumple con los principios requeridos por el sistema de puntos en la relación adecuada, a saber:

- 1) La Selección de los factores debe realizarse sobre la base de los oficios que se considerarán de manera que puedan aplicarse a todos los puestos comprendidos de un ámbito. Si los oficios sujetos a evaluación no presentan características de supervisión dada, no debe seleccionarse el factor " supervisión -- por otros".
- 2) Los factores que se seleccionen se limitarán a los más importantes, sugiriéndose un número entre 10 y 12 para darle sencillez en su manejo y consecuentemente mejores resultados.
- 3) Los factores deben ser excluyentes uno respecto a otro, para evitar factores repetitivos por ejemplo: -- habilidad física y destreza, obviamente estarían considerados como un solo factor.

- 4) Los factores deben ser cuantificables en términos de grados.

EVALUACION DE FACTORES

Después de ser establecidos y definidos los factores, se les asigna una escala numérica para delimitar el valor relativo de cada uno de ellos, con relación a los otros y medir su importancia para cada trabajo, considerando que cualquiera que sea la ponderación adoptada, cada factor dispondrá de un cierto número de puntos dentro del total general, lo que representa una escala de observación que permite apreciar la importancia de cada uno de los factores seleccionados; esa escala a su vez se subdivide en grados que estarán en función de la finalidad a seguir y deben de ser claramente definidos.

EVALUACION DE PUESTOS

Para realizar esta tarea se requiere contar con hojas de evaluación en donde se comprendan la descripción del oficio a evaluar y la numeración de los diferentes factores del plan de evaluación, el grado que les corresponda y el total de puntos.

CLASIFICACION DEL PUESTO

Como resultado de la evaluación numérica, se clasifica el puesto de acuerdo a la evaluación que se ha obtenido.

Este método de puntos, constituye un instrumento susceptible de llegar a resultados más precisos que contrarrestan con exceso los inconvenientes, tales como la utilización de un determinado número de factores supuestos, que por definición son comunes a todos los puestos, lo cual no permite tomar en cuenta algún determinado elemento característico de un puesto en especial, así como también cuando existen elementos de incertidumbre en las operaciones de ponderación de los factores, lo cual no puede efectuarse siguiendo reglas matemáticas, igualmente no puede pasar inadvertido el riesgo de error introducido por la "ecuación personal"^{6/} de los evaluadores: dichos inconvenientes son mínimos cuando se lleva a cabo un análisis más objetivo de los puestos, ya que podrán tomarse los factores adecuados para su evaluación.

La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, como se ha mencionado, ha adoptado el método de clasificación por puntos para su Manual de Evaluación de Puestos y en base a él han podido evaluar las funciones de los oficios que hoy poseen un salario mínimo profesional.

El método de clasificación por puntos, es preferible a los otros dado que cumple con los requisitos de objetividad, confiabilidad, validez y funcionalidad. En principio porque ofrece mayores posibilidades de objetividad en lo que pretende valorar, debido a que la evaluación de los oficios expresada en puntos se hace inde-

^{6/} M.Claude Lapiere. Evaluación de Empleos. París, 1959.

pendiente de valoraciones personales. En cuanto a su confiabilidad, al aplicarse sucesivamente arroja los mismos resultados, independientemente de quien realice valoraciones y del número de ocasiones que se aplique. Su validez se comprueba en el sentido de medir con cierta precisión las magnitudes, expresadas en puntos de los factores seleccionados. Todas las características mencionadas le permiten ser más funcional que las otras existentes.

CONCLUSIONES

- 1.- El desarrollo económico plantea como objetivo principal alcanzar mejores niveles de vida para la población en general; a través de aumentos en los ingresos reales y traducidos en los salarios.
- 2.- En el proceso del desarrollo económico de México, ésta fue una de las aspiraciones de los grupos revolucionarios que llegaron al poder. Para intentarlo establecieron una serie de medidas políticas y económicas reguladas por la intervención del Estado para garantizar los resultados. El soporte de este proyecto de desarrollo descansó principalmente en el sector agrícola, quien generó los recursos que impulsaron más tarde al sector industrial. Los resultados obtenidos no han sido los esperados, en vista de haberse generado desigualdades muy marcadas entre la población, motivado por los grupos capitalistas que aprovecharon los estímulos proporcionados por el Estado para su propio beneficio; mientras la población de bajos ingresos permanecía igual o peor. Este desequilibrio entre la población, también se ha manifestado en los campos de nuestra economía en general.
- 3.- En México, como resultado del tipo de política económica adoptada, se ha generado un proceso de concentración del ingreso y que se ha acentuado en los últimos años; a pesar de los mecanismos utilizados por el Estado. Esta realidad evidente, se explica mediante el descenso de las remuneraciones de los asalariados en el Producto Interno Bruto a partir de la segunda mitad de la década de los setenta.

4.- La inflación es un fenómeno que se traduce en aumentos constantes de los precios, su impacto ha sido de fatales consecuencias para los asalariados del país; principalmente para los sujetos a salarios mínimos, cuyos salarios reales se han reducido notablemente, - aunados a este hecho la devaluación del peso fue otro acontecimiento que precipitó aún más la caída de los salarios. Por su parte los grupos capitalistas han multiplicado sus utilidades, abriendo más - la brecha de la desigualdad. Para tratar de contrarrestar el proceso inflacionario el Estado mexicano, en los últimos años ha seguido las recomendaciones del F.M.I., en el sentido de imponer a los trabajadores topes salariales que han sacrificado los salarios.

5.- En cuestión de fijación de salarios mínimos en nuestro país, -- existen algunos antecedentes durante la Colonia, al encontrarse -- preocupaciones mínimas por legislar el trabajo y su remuneración, eg te interés se va ampliando durante el período que abarca la independencia hasta la Revolución Mexicana de 1910 en donde sobresalen los planteamientos del grupo encabezado por Ricardo Flores Magón. Sin embargo; aunque entre 1910 y 1917 se tomaron medidas al respecto, - fue a partir de 1917 cuando se adoptaron medidas más concretas respecto al salario mínimo; al surgir el Artículo 123 y más tarde la - Ley Federal del Trabajo. Con Abelardo Rodríguez se realizan las primeras fijaciones en los municipios a través de las Comisiones Especiales.

6.- Los mecanismos utilizados desde la institucionalización de los salarios mínimos en México, no tuvieron los resultados esperados, -

motivo por el cual se plantearon reformas para actualizar los medios cuya eficacia se vieran garantizados. Las reformas a la Ley Federal del Trabajo en el año de 1962, originaron la creación de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, organismo encargado en la actualidad de la fijación de este tipo de salarios. El concepto de salario mínimo se define con la cantidad menor que se debe pagar al trabajador y debe ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de él y su familia.

7.- A partir de las mismas reformas a la Ley y como otro carácter del concepto salario mínimo, surge el salario mínimo profesional, buscando en su cometido proteger al trabajador calificado y estimular su remuneración por arriba del trabajo no calificado. Desde su inclusión en la Ley Federal del Trabajo, la política seguida en este tipo de salario mínimo no ha sido congruente con la realidad del país, provocando que en un momento y a la larga se incrementen a un número mayor, haciendo que se pierda el sentido que motivó su creación. En segundo lugar, no ha existido un plan elaborado con lógica en su fijación, pues como se aprecia, se han concentrado generalmente en actividades como el comercio, los servicios y la construcción. La consecuencia de ello, ha provocado también trato injusto a trabajadores calificados en materia de remuneraciones y descontentos entre los trabajadores calificados. Por ello urge implementar un mecanismo cuya función se aboque a reorganizar la política en los salarios mínimos profesionales, haciéndola más coherente. En este sentido se plantea entre algunas medidas, reagrupar los oficios de acuerdo a sus niveles de calificación o en su caso fijar salarios míni-

nos profesionales por clase de actividad económica en base al ofi--
cio u oficios de menor calificación en cada rama, protegiendo al --
resto de los trabajadores calificados al fijarse sus salarios por -
arriba del salario piso, en este caso, el profesional. Esta medida-
implica a su vez mejorar las técnicas de medición y otras relacionada
das con la política a establecer; entre ellas se justifica revisar-
el Manual de Evaluación periódicamente, de igual forma sería impor-
tante determinar la existencia de un Catálogo Nacional de Ocupacio-
nes en donde aparezcan los oficios debidamente requisitados y clasifi
cados, abarcando toda la estructura ocupacional existente en nues-
tra economía.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Acevedo V. Antonio.
Los Conflictos económicos-laborales de México; panorama general
(Concepto y Estructuras), México 1976. Tesis F.E. U.N.A.M.
- 2.- Aguilar Monteverde Alonso.
Teoría y Política del Desarrollo Latinoamericano, U.N.A.M. 1967
- 3.- Avila Díaz Antonio.
Teoría y Práctica del Salario (México: La experiencia reciente)
1980, Tesis F.E. U.N.A.M.
- 4.- Alejo López Francisco Javier.
La Estrategia del Desarrollo económico de México en 1920-1970
Tesis, U.N.A.M., 1969.
- 5.- Alejo López Jaime.
Los Salarios Reales y Nominales en México en la década de los
setenta. Ponencia. Cuarto Congreso Nacional de Economistas, 1981
- 6.- Baran Paul.
La economía política del crecimiento. F.C.E. México, 1961.
- 7.- Banco de México.
Encuesta sobre ingresos y gastos familiares 1968.
- 8.- Banco de México.
Producto Interno y Gasto 1970-1979

- 9.- Bolsa Mexicana de Valores S.A. de C.V.
- 10.-C.N.I.E.T.
Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares 1975.
- 11.-Comisión Nacional de los Salarios Mínimos
Folletos y Memorias.
- 12.-Dobb Maurice
Los Salarios, México 1965
- 13.-Flores de la Peña E.
Los obstáculos al Desarrollo. F.C.E. México, 1975
- 14.- Furtado Celso.
Desarrollo y Subdesarrollo. Ed. Eudeba. E.Aires , 1968
- 15.-Guerrero Guerrero Jesús.
Los salarios en el área metropolitana de la ciudad de México y sus implicaciones económicas. Tesis, F.E. U.N.A.M., 1980.
- 16.-Hernández Laos Enrique.
La evolución de la productividad de los factores en México, 1950-1967. Centro Nacional de la Productividad, México, 1973.
- 17.-Lange Oscar.
La economía en las sociedades modernas. Grijalbo 1966.
- 18.-Ley Federal del Trabajo. 1980
- 19.-León Portilla Miguel.
Antología De Teotihuacán a los aztecas. U.N.A.M. 1972.

- 20.- Marx Carlos
El Capital. F.C.E. México 1972.
- 21.- Molina Enriquez Alvaro.
Legislación Comparada y Teoría de los Salarios Mínimos Legales.
México, U.N.A.M. 1969.
- 22.- M. Claude Lapierre.
Evaluación de Empleos. París. 1958.
- 23.- Mondragón Mendoza Miguel.
Salarios Mínimos y su influencia en el desarrollo económico.
Tesis. E.N.E. U.N.A.M. 1971.
- 24.- Padilla Aragón Enrique.
México: Desarrollo con pobreza. Siglo XXI. 1970.
- 25.- Ramírez Hernández José Manuel.
Análisis de los Salarios Mínimos Profesionales en México.
Tesis, F.E. U.N.A.M., 1976.
- 26.- Rostow W.
Las etapas del crecimiento económico. F.C.E. México, 1963.
- 27.- Solís Leopoldo.
La realidad económica mexicana: Retrovisión y Perspectivas.
Siglo XXI. México, 1975
- 28.- Smith Adam.
La riqueza de las Naciones. V.1.
Cultura, Ciencia y Tecnología al alcance de todos. México, 1976.