



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

CENTRO DE EDUCACIÓN CONTINUA Y VINCULACIÓN
SEMINARIO DE TITULACIÓN DE ECONOMÍA PÚBLICA

EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS CONTRACTUALES EN
LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1990-2003,

E N S A Y O

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A :

OLIVIA BARAJAS CASILLAS

ASESOR: MTR. JOSÉ MANUEL GUZMÁN GONZÁLEZ



CIUDAD UNIVERSITARIA D. F.

2005

M345885



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.

DEDICATORIA

A mi padre **Mateo Barajas Gómez**

A la memoria de mi padre, por su apoyo y amor de toda la vida, por su esfuerzo y trabajo de 30 años en Chrysler de México antes Automex, Gracias Papá.

A mi mamá **Maria de los Ángeles Casillas Vda. de Barajas**

Por su constancia y amor de toda una vida. Gracias Mamá.

A mi esposo **José María Ruíz Cruz**

Por su amor y apoyo incondicionales, por no dejarme que me rindiera nunca para que por fin me titulara. Gracias mi amor.

A mis hijos:

Ana Paulina Ruíz Barajas y

José Gamaliel Ruíz Barajas

Con todo mi amor para mis hijos, porque he podido crecer junto con ellos y para ellos.

A mis hermanos:

Carlos Roberto Barajas Casillas

Ramiro Barajas Casillas

Martha Esther Barajas Casillas

Miguel Ángel Barajas Casillas

Juana Angélica Barajas Casillas

Luz María Barajas Casillas

Con todo mi cariño para ustedes hermanos

A Mariana Masiel

Porque termines tu carrera, y sigas adelante sin rendirte.

A mis amigos **Jorge Martínez, Salvador Meza y Aida Ruíz** que me apoyaron y motivaron para hacer este trabajo.

Mil Gracias.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Olivia Barajas Casillas

FECHA: 24 - Junio - 2005

FIRMA: Olivia

INDICE

	Pág.
Introducción	5
Justificación	8
Objetivo	9
Hipótesis	9
Nota Metodológica	11
Capítulo 1	
Marco de Referencia Teórico y Conceptual	
1.1 Marco Teórico.....	12
1.2 Marco Conceptual.....	21
Capítulo 2	
Antecedentes y Situación Económica de la Industria Automotriz en México 1990 – 2003	
2.1 Antecedentes de la Industria Automotriz.....	29
2.2 Industria Automotriz en México 1990 –2003.....	37
2.3 Contexto económico.....	39
2.4 Principales Empresas.....	41
2.5 Exportaciones.....	42
2.6 Producto Interno Bruto.....	44

2.7 Inversión Extranjera Directa.....	46
2.8 Crisis en la Industria automotriz.....	48

Capítulo 3

Evolución de los Salarios Contractuales en la Rama Automotriz y

Autopartes 1989 - 2003

3.1 Política Salarial 1989 –2003.....	49
3.2 Incrementos Salariales en la Industria Automotriz, respecto a las demás Ramas Económicas.....	62
3.3 Incrementos Salariales de la Rama automotriz respecto a los Incrementos Salariales de Jurisdicción Federal.....	67
3.4 Diferenciación de Salarios Absolutos de las Principales Empresas Automotrices.....	72
3.5 Pérdida salarial.....	76
Conclusiones	81
Recomendaciones	85
Bibliografía	87
Anexo Estadístico	91

INTRODUCCIÓN

En el presente ensayo se analiza la evolución de los salarios contractuales en la rama económica automotriz y autopartes, durante el período 1990 - 2003.

Resulta importante ver el desarrollo de los incrementos salariales de esta actividad en relación a los aumentos generales en la Jurisdicción Federal, así como también la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores de este sector, para lo cual se revisan las políticas salariales vigentes en cada momento.

En el capítulo 1 se incluyen la referencia Teórica y Conceptual.

El marco de referencia inicia con la Teoría Keynesiana la cual dice que una baja en los salarios nominales puede incentivar la demanda como resultado de una baja en los precios, lo que repercutiría en un aumento de la producción y por lo tanto del empleo, lo que muestra una relación muy estrecha entre salarios y empleo.

Se menciona en esta teoría la conveniencia de la fijación de salarios rígidos, los cuales no podrían ser tocados a pesar de las fluctuaciones de la economía .

La siguiente Teoría es la del Desempleo la Distribución y la Pobreza, la cual explica como se llega a la pobreza después de pasar uno o varios ciclos de desempleo.

Analiza el salario no como el precio del trabajo sino como una variable distributiva y que tiene resultados asimétricos en los ingresos de los trabajadores, teniendo como resultado de este proceso un desempleo involuntario.

Se examina la Teoría de los salarios de eficiencia, la cual sustenta que el salario debe ser un factor motivador de los trabajadores y que lo bien o mal pagados se reflejarán en los rendimientos de su trabajo.

Por último estudiamos la Teoría de los salarios negociados la cual sustenta que el salario debe ser resultado de la negociación entre patrones y trabajadores.

En el Marco Conceptual se realiza un compendio del lenguaje jurídico que se utiliza a diario en la presentación de contratos por revisión de salarios o el contrato colectivo en su conjunto. Se delimita también el área de trabajo ya que la rama económica que nos ocupa en este ensayo, la automotriz y autopartes esta clasificada dentro de la Jurisdicción Federal.

En este apartado se explica como se determinan los incrementos a los salarios mínimos y contractuales, este último objeto de nuestro estudio

En el capítulo 2 se investigan los antecedentes de la industria automotriz desde sus orígenes, así como también las principales empresas que conforman la historia de esta actividad económica.

Se da seguimiento a la situación económica por la que atraviesa esta rama, en el período de estudio, así como su participación dentro del Producto Interno Bruto.

La participación de México a nivel internacional en la colocación de autos en ese mercado, también se revisa la importancia de las exportaciones de este sector respecto de los demás rubros de la economía. Se contabiliza la producción total, así como la destinada al mercado interno y externo, sin faltar el análisis de sus períodos de crisis.

También se analiza el auge de la industria automotriz a raíz de su entrada al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

En el capítulo 3 se estudian las políticas salariales de los regímenes de los expresidentes Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo y lo que va del actual presidente Vicente Fox.

Aquí se resalta el papel del Estado en la determinación y control de los salarios, se da seguimiento de la evolución de los mismos, con respecto a cada política.

La ordenación de la información en este capítulo se realizó por sexenio, y por todo el período de estudio (1989 – 2003), mostrando en cada caso las estadísticas que evidencian el seguimiento de las políticas salariales en cada período.

En el presente trabajo se marcan las diferencias de los incrementos salariales en la industria automotriz respecto de los aumentos en la jurisdicción federal, así como el margen que separa a estos porcentajes de la inflación.

Se subraya la pérdida salarial en relación con las demás ramas económicas contempladas en la Jurisdicción Federal, así como la merma que se registra en la rama en estudio.

A través de esta investigación queda de manifiesto que el crecimiento en esta industria, no va a la par con los incrementos de sus tabuladores.

JUSTIFICACIÓN

Se eligió el tema "Evolución de los Salarios Contractuales en la Industria Automotriz y Autopartes" porque es importante analizar el comportamiento de los incrementos tabulares de la rama automotriz respecto al promedio de la Jurisdicción Federal, así como del resto de las actividades económicas.

Es relevante revisar los incrementos de salarios, en una rama dinámica de la economía, ya que los trabajadores que aquí laboran son obreros calificados y muy especializados y siendo esta actividad tan importante por su desenvolvimiento y desarrollo, encontramos que los aumentos salariales no tienen el mismo papel activo.

Para el presente estudio se cuenta con información de los incrementos salariales contractuales de los últimos años, así como de los contratos colectivos de trabajo más recientes de las principales empresas que concentran la producción de autos en nuestro país.

Al contarse con información de los contratos colectivos de trabajo se constata la influencia de los sindicatos en la determinación de los aumentos tabulares en cada empresa o planta, ya que firmas filiales pueden no tener los mismos promedios.

La información con que se dispone nos muestra las diferencias de incrementos salariales entre empresas de la misma rama y que aunque éstos coincidan sus montos tabuladores presentan diferencias.

ENSAYO: EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS CONTRACTUALES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1990 – 2003.

OBJETIVO

Analizar la evolución de los incrementos salariales contractuales registrados en la rama automotriz y autopartes así como estudiar la pérdida de los mismos, debido a que los aumentos a los tabuladores no han ido a la par con los niveles de inflación registrados en el período de estudio.

HIPÓTESIS

- Los incrementos salariales contractuales en la rama automotriz son superiores al promedio de la Jurisdicción Federal en 1.3 puntos porcentuales en el período 1989 – 2003, a pesar de ello no son suficientes para resarcir el poder de compra de los trabajadores afectados por la inflación, ya que en este mismo lapso sus salarios perdieron 2.3% en promedio por cada año.
- Los incrementos salariales contractuales nominales que se reportan en la rama automotriz y autopartes son superiores a la mayoría de las ramas económicas, ya que en el período 1989 – 2003 se ubicó entre los tres incrementos salariales más altos, de las 35 ramas económicas que conforman la jurisdicción federal, dado que esta actividad es una de las más dinámicas de la economía.

- Los salarios contractuales de la rama automotriz y autopartes tienden a igualarse al promedio de la Jurisdicción Federal a la vez que presentaron reducciones en el personal ocupado en los períodos de crisis (3.7% en 1995 y 5.9% en 2001), comportamiento que fue contrarrestado cuando se registró la mayor producción y venta de autos, de 1995 al 2000 la producción aumentó en 103 por ciento, sin embargo los salarios perdieron 3.8% en promedio en el mismo período.

NOTA METODOLÓGICA

El presente trabajo se realizó mediante una investigación documental, la cual se apoyó principalmente en las bases de datos con que cuenta la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Todas las bases de datos de 1989 a 2003 están formadas con promedios ponderados de incrementos salariales por número de trabajadores, y es por esta característica que se pudieron realizar las ordenaciones por rama económica, central obrera, tamaño de empresa, instancia de negociación y tipo de propiedad.

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) en su formación de actividades económicas reúne en la rama automotriz y autopartes, tanto a las empresas armadoras o constructoras de autos y camiones, así como las empresas que proveen de autopartes a las mismas, a las cuales no dedique espacio en este trabajo.

Se utilizaron los datos totales de la rama que incluye a las empresas automotrices y de autopartes, cuando se hace referencia a la rama en su conjunto aunque se resalta el papel que juegan las cinco empresas: General Motors de México, Volkswagen de México, Nissan Mexicana, DaimlerChrysler de México y Ford Motor Company, las que concentran casi en su totalidad la producción de autos en nuestro país, ellas son: General Motors de México, Ford Motor Company, Nissan Mexicana, DaimlerChrysler y Volkswagen de México.

De tal modo que todos los incrementos que se manejan en el capítulo III son promedios ponderados excepto los promedios del salario mínimo, los cuales fueron promedios simples.

CAPITULO 1

REFERENCIA TEÓRICA Y MARCO CONCEPTUAL

1. REFERENCIA TEÓRICA

El salario como remuneración del trabajo es sujeto de análisis por los teóricos donde cada uno le da su enfoque e importancia y es sujeto de preocupación por quienes están involucrados en la determinación del mismo, como son: los trabajadores, el gobierno y las empresas o representantes del capital.

Para cada uno de ellos el salario tiene diferente significado, para los trabajadores es el medio para obtener bienes y servicios suficientes para cubrir las necesidades de su familia y su objetivo permanente es acrecentar el monto salarial y como consecuencia su poder de compra. Para los dueños del capital es un costo, el cual pretenderán bajar o por lo menos mantener estable, situación que se ve perturbada por la negociación de los incrementos salariales con los representantes de los trabajadores en una organización de participación.

Por último y no menos importante está el gobierno, el cual tiene un papel especial ya sea reglamentando las relaciones laborales entre trabajadores y empresas o regulando los incrementos a los salarios como parte de su política económica para frenar la inflación.

A continuación planteamos algunas teorías que se ocupan de analizar el papel del salario en la economía.

1.1 TEORÍA KEYNESIANA

La Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero de John Maynard Keynes, estudia las variaciones en el volumen de producción y del empleo en el entorno económico en su conjunto, como consecuencia de los medios de producción utilizados¹.

Para fines de este trabajo revisaremos sólo la parte que se refiere a los salarios y mencionaremos brevemente la parte que el autor encuentra de relación entre éstos con el empleo,

Para Keynes las modificaciones de los salarios son complicadas y éstas pueden desencadenar diferentes resultados, la parte que le interesa analizar es que pasa cuando hay una reducción de los salarios, ya que en ciertas condiciones puede llegar a incentivar la producción, esto sucedería si la baja de los salarios nominales impulsara la demanda al hacer que los precios de los productos acabados bajen y aumente por consiguiente la producción y la ocupación.²

Cuando los incrementos salariales no crecen a la par con los niveles de inflación, la demanda de estos trabajadores disminuye. En cambio, el personal mejor retribuido y con aumentos tabulares más favorables incrementa su poder de compra, estos efectos se ven reflejados por rama económica o por industria ya que hay actividades o grupos de empresas que otorgan incrementos similares, es por esta razón que si el poder de compra de los trabajadores disminuye, la demanda global también lo hará, ya sea en una empresa, una rama económica o una industria.

¹ Keynes, J.M. , Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero. Segunda Edición Pag. 217

² Ibid. Pág. 227

Una baja en los salarios nominales provocará una reducción de precios y por consiguiente una redistribución de ingresos reales, habrá de igual manera una reducción real del salario de los trabajadores que vieron modificados sus salarios a la baja.

En cada revisión de salarios (que en nuestro país se efectúa cada año) los trabajadores tratan de negociar los más altos aumentos tabulares, tomando como referencia el incremento a los salarios mínimos determinado por el Estado, mientras que los representantes del capital tratan de dar los porcentajes más bajos posibles, con el argumento de que aumentan sus costos de producción.

Un bajo aumento a la paga de los trabajadores provoca descontento entre los mismos y se deteriora la confianza pública,³ ya que el otorgar incrementos relativamente bajos en relación a otras empresas o industrias, beneficia a cualquiera de éstas pero no a los trabajadores los cuales tienen que acumular la pérdida de sus salarios reales de períodos anteriores, más la que se le acumule en el período de vigencia de sus salarios, ya que al otorgársele incrementos por debajo de la inflación, el poco aumento recibido se verá rápidamente absorbido por el incremento de los precios.

Esta situación se puede contrarrestar por las dificultades que provoquen las organizaciones obreras, oponiéndose y reclamando aumentos mayores, argumentando las pérdidas pasadas y futuras.

También pueden ofrecer resistencia los obreros a estas prácticas en cada centro de trabajo, dado que es más difícil organizarse todos los trabajadores de una industria.

El Estado interviene determinando topes salariales, los cuales pueden ser o no seguidos por las empresas ya que algunas veces los representantes del capital

³ Ibid. Pág. 232

exponen que la situación económica por la que atraviesan sus centros de trabajo en los momentos de la revisión de tabuladores no es la mejor, por lo cual ni siquiera otorgarán los aumentos propuestos por el Gobierno o bien pueden ajustarse al aumento propuesto por él.

Que el Gobierno fije topes salariales no quiere decir que esté a favor de los trabajadores, por el contrario esta es una medida de política de contención de salarios encaminada a bajar la inflación o a mantenerla en niveles controlables.

El descontento de los trabajadores puede provocar que se organicen y protesten en contra del capital, solicitando lo que les corresponde o bien de manera aislada pueden entorpecer el trabajo.

Los salarios se ven afectados por dos vías: una si los aumentos tabulares son menores a los establecidos en su rama o industria y dos si la inflación absorbe los mismos y avanza por arriba de los incrementos otorgados al personal de estas actividades, reduciéndose su salario nominal y en consecuencia el real.

La rigidez de los salarios hace que no ocurran cambios importantes en ellos, ya que las depresiones económicas irían acompañadas de descensos graduales de los salarios y talvez acompañado de un aumento en el volumen de desocupación.

Cada año se revisan los tabuladores de salarios con tendencia a que éstos se incrementen, pero suele suceder que en algunas empresas hagan ajustes a la baja en algunas categorías o áreas de sus industrias o bien si no existe resistencia por parte de los sindicatos se reducen con frecuencia las prestaciones con que cuentan los trabajadores y que de efectuarse significan un ahorro para los dueños del capital.

Para evitar que las crisis o fluctuaciones de la economía afecten de igual manera los salarios, éstos deben mantener un sistema estable de éstos en general, al menos en períodos cortos⁴. Actualmente en nuestro país la Ley Federal del Trabajo establece períodos de revisión de salarios de cada año y dos para revisión de contrato (arts 399 y 399 bis).

1.1.2 TEORÍA DEL DESEMPLEO, LA DISTRIBUCIÓN Y LA POBREZA

Para la teoría del Desempleo, la Distribución y la Pobreza, no se estudia “el salario como precio del trabajo, **sino como una variable distributiva**”.⁵

En esta teoría se analiza como los trabajadores que dejan de laborar por uno o más períodos se van empobreciendo paulatinamente, los cuales dejan de percibir un ingreso fijo y todas las prestaciones que el tener un empleo les proveía, estos desempleados permanentes o temporales están en desventaja respecto a los que no han dejado de laborar y que siguen percibiendo los beneficios de participar en el proceso productivo.

El desempleo es involuntario, el personal en esta situación aceptará salarios menores a los percibidos con anterioridad e incluso cualquier ingreso que les sea ofrecido, aún con un salario inferior al vigente en la economía sería aceptado por ellos y deseado por los otros que no han logrado ser empleados, los cuales también quieren mejorar su situación económica. Esto es que existe la disposición de los desempleados a trabajar para cualquier nivel de salario sea

⁴ Keynes, J.M., Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero. Segunda edición Pág. 238

⁵ Noriega Ureña Fernando, Teoría del Desempleo, la Distribución y la Pobreza. Primera edición noviembre 1994. Editorial Ariel Pág.117

o no inferior al vigente en la economía, ya que cualquier nivel de salario mejorará su situación comparado con el desempleo.

El desempleo produce cambios asimétricos en la demanda de productos y moneda, ya que los no asalariados disminuyen sus gastos drásticamente, mientras que los que se encuentran empleados recibiendo el total de sus remuneraciones y gozando de los beneficios que se deriven de las empresas donde laboren mantienen su consumo o lo incrementan según los movimientos que tenga su salario real.

El capital por su parte va a contratar únicamente los trabajadores que necesita hasta satisfacer su demanda de trabajo, minimizando el número de contratos por el costo que éstos representan,⁶ de tal modo que el desempleo nunca se equidistribuye.

Entre los factores de la producción no existe una conducta racional,⁷ para los dueños del capital su objetivo es maximizar su tasa de beneficio, mientras que para los asalariados es acrecentar o por lo menos mantener sus salarios reales.

Un trabajador al permanecer más tiempo desempleado ocasiona efectos permanentes en sí mismo, mientras que el que no ha dejado de laborar se encuentra en posición de acumular parte de sus ingresos, es por eso que se le considera al salario como una variable distributiva de la riqueza⁸, esto es que si una persona sufre desempleo en varios períodos consecutivos y otro solo pasa una vez por esta situación, el segundo consumidor posee más riqueza que el primero y por consiguiente las posibilidades de consumo del primero son menores y es más afectado en su ingreso y riqueza.

⁶ Ibid. Pág. 128

⁷ Ibid. Pág. 117

⁸ Ibid. Pág. 124

Por su parte, las empresas harán contrataciones de manera parcial o total según sus requerimientos lo que se deriva en lo que el autor llama como consumidores empleados, consumidores parcialmente empleados y consumidores completamente desempleados.

Los trabajadores siempre están buscando tener una mayor permanencia dentro de la empresa, pero es el capital quien determina la demanda de éstos, de tal manera que los asalariados que logran permanecer un ciclo más participando en la producción se encuentran en mejores condiciones económicas que el que no lo logró, deteriorándose rápidamente la situación de éste último si no consigue colocarse en la siguiente contratación o el siguiente ciclo de trabajo.

Cuando las crisis se prolongan las expulsiones de trabajadores pueden ser definitivas, dando como resultado el empobrecimiento de estos asalariados, los cuales buscan acomodarse aunque con menor salario en algún eslabón de la misma rama. Pero en los períodos de recesión el capital expulsa personal de todas las partes que lo componen, haciendo más difícil la colocación de los obreros en la cadena productiva, deteriorándose su situación día con día, esto da como resultado una distribución de la riqueza polarizada.

Algunas empresas cuentan con trabajadores de planta y eventuales, a éstos últimos les son renovados sus contratos según los requerimientos de la empresa y son éstos los primeros en ser expulsados en los períodos de crisis.

Para suavizar esta tendencia de empobrecimiento el Estado interviene desgravando los salarios, cobrando más a quién más tiene y menos al de ingreso más bajo, lo que repercute en un efecto redistributivo en los asalariados de menores ingresos.

Sin embargo la riqueza no se equidistribuye entre los desempleados, ya que el capital sólo contratará la mano de obra estrictamente necesaria que requiere su

capacidad productiva en un momento dado y tomará de ella medias jornadas si así lo requiere, dando como resultado la polarización de los ingresos de los trabajadores que participan en este proceso.

1.1.3 SALARIOS DE EFICIENCIA

Esta teoría considera que el salario debe ser un instrumento motivador de los trabajadores, ya que un asalariado bien o mal remunerado tendrá efectos directos con su rendimiento.⁹

Existen varias teorías de los salarios de eficiencia, pero todas coinciden en la influencia que tienen los salarios bien remunerados con el aumento de la productividad, y es esta eficiencia de los trabajadores la que explica porque no bajan los salarios a pesar del exceso de oferta de trabajo, aunque de hacerlo así se reduciría la masa salarial y si la teoría es correcta bajaría inmediatamente la productividad de los trabajadores y los beneficios de las firmas.

La primera de las versiones de la teoría del salario de eficiencia y que se ajusta para los países más pobres tiene que ver con la nutrición, supone que un trabajador mejor remunerado es un trabajador mejor alimentado y por consiguiente los asalariados mejor alimentados son más productivos.

Una segunda versión, nos dice que el salario de eficiencia anula la rotación o movilidad de los trabajadores y así se evita el abandono de empleos para buscar otros mejor remunerados y se ahorran el estar contratando gente nueva y capacitarla.¹⁰

⁹ Rudiger Dornbusch, Stanley Fischer y Richard Startz Macroeconomía Séptima Edición, Mac Graw Hill Madrid 1998 pag.76

¹⁰ Mankiw N. Gregory, Macroeconomía, pag 169

La tercera versión nos dice que los mejores trabajadores abandonarán sus empleos para buscar otros mejor remunerados, ya que tiene oportunidad de colocarse en mejor situación, quedándose la empresa con los elementos menos productivos, a esta situación la llaman selección adversa.¹¹

La cuarta versión dice que un salario superior al de equilibrio, mejora el esfuerzo de los trabajadores, ya que no siempre pueden ser supervisados, al tener un mejor ingreso los trabajadores tienden a no evadir sus obligaciones y aumentar la productividad.

Esta teoría también explica la lentitud con que se ajustan los salarios, debido a que en el mercado de trabajo implica una relación de largo plazo entre empresas y trabajadores donde el salario y otras condiciones generales de trabajo, se negocian periódicamente, pero no muy frecuentemente porque implican costos, en nuestro país se revisan los salarios cada año y todo el clausulado del contrato colectivo cada dos.

1.1.4 TEORÍA DE LOS SALARIOS NEGOCIADOS

De acuerdo con esta teoría la determinación del salario es el resultado de una negociación entre las empresas y los trabajadores. Aquí se enfoca el análisis al proceso de negociación y no al análisis de la oferta y la demanda; sin embargo estos dos enfoques se complementan ya que la negociación colectiva se lleva a cabo dentro de un proceso de oferta y demanda y éste contribuye en si mismo al equilibrio.

Para el presente trabajo me apoyé en la teoría de John Maynard Keynes en lo que se refiere a salarios ya que las fluctuaciones de la economía repercuten en los incrementos a los mismos y al desempleo, dando como resultado políticas restrictivas de salarios y un mayor desempleo en los períodos de crisis.

¹¹ *Ibíd.* Pág. 185

1.2 MARCO CONCEPTUAL

En el presente ensayo se analiza la evolución de los salarios en la rama económica automotriz y autopartes, para lo cual se utilizan de algunos términos, que en buena parte corresponden al lenguaje jurídico y que nos sirven para ubicar y delimitar nuestra área de trabajo. Por tal motivo se recurre apoyamos de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos 1917, que en el artículo 123 establece que el Congreso de la Unión deberá expedir leyes a cerca del trabajo.¹² dichas leyes las encontraremos en la Ley Federal del Trabajo,

El Estado Mexicano divide a los trabajadores de este país para su tratamiento en dos apartados; el "A" que reglamenta a todos aquellos trabajadores que cuenten con un contrato de trabajo como son los obreros, jornaleros y empleados¹³, y el apartado "B" que fija las condiciones generales entre los Poderes de la Unión, el Gobierno del Distrito Federal y sus trabadores.¹⁴

El apartado en el cual se ubica el presente ensayo es el "A", que a su vez se subdivide en Jurisdicción Federal y Local. La que nos atañe es la Jurisdicción Federal, la cual delimita su área de la siguiente manera:

1.2.1 JURISDICCIÓN FEDERAL

El desarrollo de la economía hace necesaria una clasificación de la misma en ramas económicas según sea su actividad, lo cual favorece la aplicación de las leyes del trabajo en la jurisdicción federal que es nuestra materia de trabajo.

¹² Ley Federal del Trabajo, 9a edición 1992. Pág.9

¹³ Ibid.

¹⁴ Ibid., Pág. 17

En el art. 123 Constitucional se hace una clasificación de veintidós ramas económicas.¹⁵

La aplicación de las leyes del trabajo es de competencia exclusiva de las autoridades federales en los asuntos relativos:

1.2.2 RAMAS INDUSTRIALES Y SERVICIOS

1. Textil
2. Eléctrica
3. Cinematográfica
4. Hulera
5. Azucarera
6. Minera
7. Metalúrgica – Siderúrgica
8. Hidrocarburos
9. Petroquímica
10. Cementera
11. Calera
12. **Automotriz y Autopartes**
13. Químico Farmacéutica
14. Celulosa y Papel
15. Aceites y Grasa Vegetales
16. Productora de alimentos
17. Elaboradora de Bebidas
18. Ferrocarrilera
19. Maderera
20. Vidriera
21. Tabacalera

¹⁵ Artículo 123 de la Constitución Mexicana y Artículo 527 de la Ley Federal del Trabajo, Novena Edición 1992 Pág. 244

22. Servicios Banca y Crédito

La segunda clasificación que marca la Ley Federal del Trabajo respecto a la aplicación de las normas de trabajo y que le corresponden a las autoridades federales es, **por empresa** y abarcan:

- a) Las Administradas de manera directa o descentralizada por el Gobierno Federal.
- b) Aquellas que cuenten con un contrato o concesión federal y las industrias que le sean conexas, y
- c) Aquellas que ejecuten trabajos en zonas federales o que se encuentren bajo jurisdicción federal, en las aguas territoriales o en la zona económica exclusiva de la nación.
- d) Aquellas que abarquen dos o más entidades federativas.
- e) Aquellas que se encuentren en actividades donde, mediante convenio escrito de la mayoría de los representantes de una industria y de los trabajadores del ramo, se acepte la jurisdicción federal.

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social apoyándose en los ordenamientos antes mencionados, realizó otra clasificación complementaria, aumentando la lista en 13 actividades más y que son de la rama 23 a la 35.

Con esta nueva clasificación podemos ubicar a cada empresa en una actividad económica específica, lo que nos permite hacer un mejor seguimiento del comportamiento de cada rama.

23. Construcción

24. Transporte Terrestre

25. Transporte Marítimo

26. Servicios Conexos al Transporte

27. Transporte Aéreo

28. Servicios Telefónicos

29. Comercio
30. Otros Servicios
31. Servicios Educativos e Investigación
32. Asistencia Médica y Social
33. Distribución de Gas y Agua.
34. Radio y Televisión
35. Otras Manufacturas

La necesidad de este ordenamiento más detallado por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social se debió a que la sistematización hecha por la Ley Federal del Trabajo no era suficiente y dejaba fuera muchas empresas que no tenían lugar dentro de su clasificación y que son de gran importancia para la economía, con el nuevo ordenamiento se pretendía tener una visión más completa de las ramas de jurisdicción federal con una mejor distribución de las mismas y de cuyo desarrollo y conflictos esta interesado el Gobierno Federal, ya que principalmente éstos últimos se deben ventilar en la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje.

El tipo de salario que estudiaremos es el salario contractual y aunque la manera de determinar éste y el salario mínimo sean muy diferentes, el contractual toma como base de su negociación los incrementos otorgados a los mínimos. Es por eso que explicaremos la mecánica de cómo se llega a cada uno de ellos:

1.2.3 Los salarios mínimos como su nombre lo dice es la cantidad mínima que debe recibir un trabajador por una jornada de trabajo. Dice la Ley Federal del Trabajo que éste debe ser suficiente para cubrir las necesidades básicas de una familia en lo material, cultural y social, además debe cubrir las necesidades de educación obligatoria de sus hijos.¹⁶

¹⁶ Artículo 90 de la Ley Federal del Trabajo, Pág. 49

El salario mínimo es fijado por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI)¹⁷ con vigencia a partir de los primeros días de cada año, la cual se conforma por tres sectores fundamentales: representantes de los trabajadores, patrones y gobierno, éstos podrían auxiliarse de comisiones especiales con carácter consultivo.

Los salarios mínimos generales pueden ser aplicables a una o varias zonas geográficas, actualmente se divide el territorio nacional en tres zonas (A, B y C) que cuentan con diferente salario cada una y se les asigna diferente incremento en cada revisión. Los salarios mínimos generales rigen en las zonas antes mencionadas independientemente de las ramas de actividad, profesiones, oficios o trabajos especiales.

1.2.4 El salario contractual se establece mediante una revisión de los tabuladores, entre la parte patronal y la representación de los trabajadores (sindicato) cuya negociación puede ser entre las partes antes mencionadas, a lo que llamaremos Sin Conciliar o bien se llevará a cabo ante los funcionarios conciliadores de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje o de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, les llamaremos Conciliadas.

La Ley Federal del Trabajo establece que la revisión de los salarios se efectúe cada año art. 399bis y la revisión del contrato se hará cada dos años art. 399.¹⁸

En la revisión del salario contractual además de tener como referencia el incremento otorgado al salario mínimo, se toma en cuenta la situación actual de la empresa, así como los incrementos otorgados en otras empresas del ramo.

De poco nos sirve saber los incrementos otorgados a cada una de las empresas, si no nos permite conocer de manera global la situación general, para lo cual

¹⁷ Artículo 95 de la Ley Federal del Trabajo, Pág. 50

¹⁸ Ibid., Artículos 399 y 399bis Pág. 146

contamos con una metodología que nos permite saber el porcentaje de incremento tabular otorgado a cada rama económica.

Para llevar a cabo el cálculo del incremento salarial por actividad económica se toma en cuenta el total de empresas con incremento tabular de una misma rama económica, ponderando el número de trabajadores por el incremento salarial reportado en cada una de ellas, sumando el total de asalariados y la ponderación. La división entre la ponderación y trabajadores da como resultado el incremento salarial por rama.

Siguiendo esta metodología podemos obtener resultados por mes, año o el período que se necesite.

El principal instrumento de trabajo con que contamos para llevar a cabo nuestros cálculos es el **Contrato Colectivo**, que no es otra cosa que un documento donde se establecen las condiciones generales de trabajo, derechos, obligaciones, prestaciones, jornada de trabajo, vacaciones, días de descanso, disposiciones acerca de la capacitación, monto del salario, vigencia del contrato y del salario, se especifican las empresas o los establecimientos donde regirá el Contrato Colectivo y algunas disposiciones particulares de cada empresa.

El Contrato Colectivo se lleva a cabo entre uno o varios patrones y /o uno o varios sindicatos, con el objetivo de establecer las condiciones mediante las cuales debe prestarse el trabajo.

La revisión del Contrato Colectivo según La Ley Federal del Trabajo en su art. 399 debe hacerse cada dos años, mientras que la revisión de salarios (art. 399bis) se hará cada año.¹⁹

¹⁹ Ibid pág. 146

1.2.5 NEGOCIACIÓN COLECTIVA

La participación del Estado juega un papel importante en la negociación colectiva ya que esta no solo se da entre todas las revisiones que tienen lugar entre un empleador o grupo de empleadores y una organización o varias organizaciones de trabajadores con la finalidad de determinar las condiciones de trabajo y de empleo, el Estado tiene un papel conciliador y de contención de salarios

El Estado cuando fija el incremento al salario mínimo, está sugiriendo un aumento similar para los contractuales ya que todas las negociaciones que se llevan a cabo en las empresas más grandes e importantes de la jurisdicción federal son vigiladas por las autoridades de la JFCA y de la STPS para que los incrementos de salarios contractuales negociados en las revisiones antes mencionadas no se disparen de los aumentos sugeridos ya que esto haría que se siguiera su ejemplo por otras empresas, con efectos negativos para la inflación.

En la negociación colectiva se discute el **poder adquisitivo** de los trabajadores, que no es otra cosa que el valor del salario o del dinero que utilizamos para adquirir una canasta o grupo de productos o servicios en un período determinado y que este poder se incremente o disminuya depende de la inflación , y de los incrementos salariales que se obtengan.

La pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores y los niveles de inflación son algunos de los elementos que se llevan a la mesa de negociaciones.

Cada empresa habiendo ya determinado un porcentaje de incremento, no necesariamente otorga éste de manera generalizada a todos sus trabajadores, lo que da origen a una diferenciación de salarios y puede no tener ninguna similitud con empresas del mismo ramo.

La diferenciación de salarios en una misma rama económica se refiere a empresas con producciones semejantes y que cuentan con diferentes tabuladores, esto es que las categorías o puestos que los conforman no son las mismas en todos los casos, ya que cuentan con organizaciones del trabajo y situaciones económicas diferentes, además del grado de participación o de coerción del sindicato, de tal modo que las masas salariales cambian en cada establecimiento.

Las diferencias de las masas salariales en empresas de una misma rama se acentúa con los incrementos tabulares negociados en cada revisión de los mismos, ya que puede no aplicarse de manera general a todas las categorías o puestos y también el incremento negociado puede no ser igual al de otras empresas del mismo ramo.

La importancia de estudiar esta diferenciación de salarios es para ver los mecanismos de establecimiento de los mismos.

CAPÍTULO 2

ANTECEDENTES Y SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO 1990 – 2003.

2.1 ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

En el presente apartado se pretende dar una semblanza del desarrollo de la Industria Automotriz en México así como señalar la participación del Estado para impulsar el desarrollo de esta rama económica, para lo cual revisaremos el período de 1925 a 2003.

La Industria Automotriz no siempre ha tenido el dinamismo actual, ya que ha tenido que pasar por varias etapas.

En el período 1925 – 1940 el desarrollo de esta industria fue marcadamente lento, ya que para funcionar requería de varios productos, los cuales serían provistos por otras ramas, como el acero, el vidrio, el plástico, etc. Además se requería de un mercado que estuviera relacionado con los niveles de vida de la población. Sin embargo, en estos años el desarrollo del país no contaba con las condiciones para impulsar esta industria por lo que el Estado abrió las puertas al capital productivo proveniente del extranjero.

Hasta 1925 los vehículos que circulaban en México eran importados y el Estado se limitaba a poner barreras arancelarias sobre éstos. Para junio de ese año, se establece la primera empresa que incursionaría en esta industria, la Ford Motor Company con su primera planta ensambladora.

A partir de ese momento cambia la política arancelaria, comenzando a reducir los aranceles a la importación de vehículos no terminados a diferencia de las

tasas impuestas a la importación de carros terminados o completos, pretendiendo con esta medida impulsar el proceso de ensamble en el país.

La reducción de las tarifas arancelarias trajo consigo una mayor participación de los inversionistas a conformar esta industria, lo que se reflejó claramente en la instalación de algunas empresas del sector terminal de la industria automotriz como fue International Harvester en 1934; General Motors de México en 1935 y la Fábrica Automex en 1938, ésta conserva capital nacional hasta 1971, año en que es absorbida por Chrysler Corporation.

Las empresas ensambladoras se vieron afectadas por el conflicto bélico en el período 1939 – 1945 que se vivía en ese momento en Europa y dada la dependencia que tenían en ese tiempo, respecto a las autopartes, ya que parte de ellas provenían del exterior. Las piezas que se producían localmente cubrían un mercado de reposición y al abastecimiento de la industria automotriz en su base terminal dándose a la tarea de producir piezas no elaboradas anteriormente.

El Estado responde a esta situación con la ampliación de la sustitución de importaciones y de proteccionismo, de tal modo que participa de manera directa en la normación y reglamentación de la industria automotriz para lo cual entre 1947 y 1960 se establecen una serie de medidas con tendencia de: la sustitución de importaciones, ampliar la industria terminal y la industria de autopartes, así como normar el desarrollo general de la industria e incentivar la producción nacional y a los inversionistas del país.

En 1947 el Estado estableció un sistema de cuotas de importación, para lo cual se reducen las tarifas arancelarias a la importación de partes y componentes en relación a las estipuladas por importación de vehículos totalmente armados y se implanta la obligatoriedad de incorporar partes fabricadas en México, medida

que no solo benefició a las empresas ya instaladas sino que incentivo la incorporación de nuevas.

Para el año de 1950 las empresas armadoras cubrían ya el 89% del mercado local nacional de una demanda de 25,000 vehículos al año aproximadamente.

Con estas medidas el Estado continúa estimulando la sustitución de importaciones, así como el crecimiento de plantas ensambladoras y la oferta de vehículos.

Para 1951 el gobierno mexicano quitó toda restricción a la importación de vehículos armados, pero mantuvo el sistema de impuestos a la importación. Esta medida benefició a las empresas importadoras, ya que los autos armados en el extranjero resultaban más económicos que los ensamblados en el país, lo que ocasionó un aumento de marcas y modelos, por lo que en 1960 se da por primera vez tarifas de ensamble, encaminadas a reducir marcas y modelos existentes en el mercado nacional.

Para fines de 1960 la industria automotriz era considerada una industria armadora, se instalaron nuevas empresas con este fin, para ello se contaba con una producción de acero y energéticos los cuales habían crecido considerablemente, al igual que la infraestructura en carreteras y estaciones de gasolina. (Ver cuadro 1)

CUADRO 1
EMPRESAS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ, PRIMERAS PLANTAS
ENSAMBLADORAS EN MEXICO
(1925 - 1961)

EMPRESA	FECHA DE ESTABLECIMIENTO
1.- Ford Motor Company, S.A.	1925
2.- International Harvester	1934
3.- Automotriz OFarril, S.A.	1935
4.- General Motors de México	1935
5.- Fábrica Automex	1938
6.- Automotriz de México, S.A.	1941
7.- Automotriz Lozano, S.A.	1944
8.- International Co of México, S.A.	1944
9.- Equipos Automotrices, S.A.	1945
10.- Armadora Mexicana, S.A.	1945
11.- Willys Mexicana, S.A.	1946
12.- Trallers de Monterrey	1946
13.- Automóviles Ingleses, S.A.	1946
14.- Autos Packard, S.A.	1951
15.- Diesel Nacional, S.A.	1951
16.- Studebaker Packard de México	1953
17.- Representaciones Delta, S.A.	1953
18.- Volkswagen Mexicana, S.A.	1954
19.- Planta Reo de México, S.A.	1955
20.- Industria Automotriz, S.A.	1958
21.- Mexicana de Autobuses	1959
22.- Nissan Mexicana	1961

Fuente: Daniel González R. "La Industria Automotriz en México, Evolución y Crecimiento del Sector Automotriz" (1925 -1985) cap. I pag.17. Tesis 1990 y Guevara González Bertha Xochitl "La Industria Automotriz Terminal en México 1962 - 1982" Cap. II pag. 32. Tesis 1982.

En la década de los sesentas la industria automotriz muestra ya tendencias de carácter monopolístico, esto es que las principales empresas multinacionales que contaban con recursos financieros, comerciales y tecnológicos eran siete: Chrysler de México; Ford Motor Company; General Motors de México; Volkswagen de México, Kenwort Mexicana; International Harvester y Nissan Mexicana, las cuales eran productoras de automóviles y tractocamiones.

Existía también un sector de empresas nacionales como: Vehículos Automotores Mexicanos, Diesel Nacional y Mexicana de Autobuses, que producían además de los automóviles fabricados por las empresas transnacionales, autobuses.

También se producían tractocamiones y autobuses integrales para carga, con capital nacional privado por las empresas: Trailers de Monterrey, Trailers del Norte, Autocar Mexicana y Victor Patrón.

El período de 1962 a 1976 fue importante para la industria automotriz, ya que durante este tiempo presentó un desarrollo acelerado y sostenido, reflejándose en los niveles de producción, de ensamblado, así como en las altas ventas a nivel nacional e internacional, consolidando el proceso de monopolización en la industria terminal. Se establecen las bases productivas en la industria de autopartes y componentes dando como resultado un aumento en las fuentes de trabajo. .

Dada la importancia que estaba teniendo la industria automotriz y su arrastre de muchas otras industrias, el gobierno mexicano emite una serie de decretos encaminados a proteger e incentivar el desarrollo automotriz. Se establecen medidas como que los vehículos producidos en territorio nacional debían contener 60% como mínimo de porcentaje de integración del costo directo de producción, también en 1964 queda prohibida la importación de motores armados, se propone incrementar las exportaciones y disminuir las importaciones propiciando así una política de sustitución de importaciones.

De 1972 a 1977 el eje central de crecimiento de la industria automotriz eran las exportaciones, aunque esto no logró reducir el déficit en la balanza de pagos dado que la devaluación del peso mexicano en 1976 afectó severamente a esta industria ya que las autopartes importadas se encarecieron drásticamente, lo que dio como resultado una disminución de la producción en 1976 respecto a 1975. A pesar de ello, de 1977 a 1983 se incrementan las exportaciones.

Para 1988 la balanza comercial de la industria automotriz presentaba un saldo positivo, debido a la disminución de importaciones de insumos para la producción dirigida al mercado interno, lo cual se acentuó más entre los años 1983 a 1988.

La industria automotriz juega un papel muy importante en la economía mexicana, el cual se puede ver en su participación en el producto interno bruto y en el empleo. La participación de la industria automotriz respecto al producto interno bruto de manufacturas en el período 1988 –1996 fue creciente pasando de contribuir con 9.72% en 1988 a 12.66% en 1996.

La industria del automóvil en su expansión ha tenido que integrar la más compleja red técnica, dado que miles de partes y componentes de todo tipo tienen que conjuntarse, involucrando en ello a las más diversas y disímiles de las industrias, como son: el hierro, electrónica, caucho, vidrio, textiles, construcción de toda la infraestructura de hormigón y acero, entre otras.

Estas empresas se convierten en proveedoras de todas las ensambladoras bajo esquemas de entrega (justo a tiempo)¹. Es por lo anterior que arrastra de manera automática a ramas industriales y que se encuentran en la parte medular de los complejos manufactureros. Esta situación explica porqué la producción y comercialización, de automóviles y todo tipo de vehículos automotores, ocupan un lugar en las políticas nacionales de protección y fomento del desarrollo y producción industrial, prueba de ello son los decretos emitidos por el Estado Mexicano.

¹ Juárez Núñez Humberto. Nuevas Integraciones Industriales en la Industria del Automóvil en México. El caso de la "Fábrica Modular". Revista Trabajadores núm. 23 Universidad Obrera de México. Pág. 3.

Principales Decretos de la Industria Automotriz

El Estado Mexicano ha privilegiado y protegido el desarrollo de la industria automotriz y autopartes a través de la emisión de Decretos a lo largo de su desarrollo cuyo objetivo es el fomento de dicha industria.

Decreto de 1931

Este fue el primer decreto emitido por el gobierno para la industria automotriz, ya que desde sus orígenes en 1925 no se había reglamentado. Aquí fundamentalmente se establecía la utilización de partes nacionales en el ensamblado de automóviles, aunque no se determinó el porcentaje de integración.

Decreto de 1962

En este documento se estipula lo que sería el Programa de Integración Nacional, y es hasta este decreto donde se estipula la incorporación del 60% de insumos nacionales y de esta manera impulsar un desarrollo industrial orientado a la sustitución de importaciones. Con esta política se estimula un desarrollo más serio de autopartes y componentes.

Decreto de 1977

El objetivo de este decreto fue plantear una política de industrialización, con una infraestructura destinada a la exportación, encaminada a compensar sus importaciones, lo que obligó a compensar éstas con exportaciones de la industria de autopartes hasta un 50 %. Sin olvidar los requerimientos de integración nacional, expresaba una estrategia de sustitución de importaciones.

Decreto de 1983

Este Decreto pretendía la Racionalización de la Industria Automotriz, que tenía como objetivo, comenzar una nueva política para impulsar el desarrollo integral de la industria terminal y de autopartes.

Este documento, al igual que los anteriores, norma una política de industrialización, con la finalidad de obtener una reestructuración económica en términos generales:

1.- La rama automotriz debía ser autosuficiente en cuanto a divisas a partir de 1984, esto es que las empresas debían generar sus propias divisas para pagar sus importaciones.

2.- Se modifica la política fiscal del sector automotriz, eliminando los subsidios otorgados por concepto de importaciones de materias primas y componentes.

3.- Se plantea la limitación de líneas y modelos con la finalidad de fabricar automóviles a escalas internacionales, competitivos y que sean accesibles al consumidor nacional.

4.- Se prohíbe a las empresas de la industria terminal la incorporación de motores de gasolina de ocho cilindros a partir de 1985.

5.- No se permite a las empresas de procesos terminales, la producción de autopartes, con la finalidad de propiciar la inversión nacional y regular la extranjera.

6.- Las empresas encargadas de proveer de autopartes y componentes a la industria terminal deberían mantener para cada línea de producción un grado de integración nacional mínimo como se muestra:

Año	Grado de Integración ²
1984	50%
1985	50%
1986	55%
1987 en adelante	60%

² Daniel González R. "La Industria Automotriz en México, Evolución y Crecimiento del Sector Automotriz" (1925 - 1993) Tesis 1990. Pág. 40.

Decreto de 1990

En este decreto se continúa con la política de fomento al desarrollo y modernización en la industria automotriz.

Se plantea la libre importación de automóviles modelo 1990 por parte de los distribuidores y empresas armadoras, pero sin faltar al compromiso de mantener saldo positivo de su balanza comercial.

Se plantea que las empresas por cada 2.5 dólares que exporten sólo deberían importar uno.

El gobierno hace especial énfasis en las normas de seguridad, el rendimiento de combustible y el control de la contaminación ambiental, obligando a las empresas productoras a que presentaran los resultados de las pruebas de las normas antes mencionadas, ya que éstas deberían llevarse a cabo ante el personal de la Secretaría de Fomento Industrial (SECOFI).

2.2 LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO 1990 – 2003

En las primeras décadas del siglo XX después de la transformación del taller artesanal-manufacturero en la gran fábrica de montaje, en cadena de ensamble móvil y procesos estandarizados, parcelarizados, significó para académicos, técnicos, ingenieros y operarios, todos ellos participantes en esta industria en una reestructuración organizacional, tecnológica y laboral, un nuevo soporte técnico social, siendo conocida esta etapa como el fordismo o producción en masa.

Para la década de los 80 se crea un nuevo marco normativo, refiriéndose a lo más revolucionario de los procesos productivos el toyotismo, que sirvió para

identificar un sistema global de la unidad productiva flexible³ y que se refiere a los encadenamientos que se rigen por el justo a tiempo, que implican desde los proveedores, la cadena productiva y la distribución entre otros, basados en procesos y productos en constante innovación con tecnologías modernas.

Es en 1979 cuando Japón inaugura su primera planta productora de autos en Estados Unidos, fabricando con éxito automóviles y superando a empresas con más tiempo instaladas en territorio norteamericano. La característica principal de los japoneses para entrar en un mercado que contaba con una gran tradición de producir autos, era adaptarse a las necesidades de los norteamericanos.

Para 1980 y 1990 los sistemas de producción japonesas se internacionalizan y se adaptan y maduran en cada caso, haciendo nuevas aportaciones. En los 90 estas pautas toman importancia, propiciando una reducción de costos y tiempos de producción, que dan como resultado un menor tiempo de rotación del capital.

Existe una parte sustancial y es la relación de la industria ensambladora con la de fabricantes de partes y componentes, en aspectos relacionados a flexibilidades y menores costos, bajo esquemas de entrega de justo a tiempo, lo que hace a esta industria cada vez más eficiente. Esto se refleja en una mayor capacitación y especialización de los trabajadores, en una mayor variedad de productos mejorando la competencia en base a precios y calidad, además se acortan las distancias, haciendo aglomeraciones industriales entre proveedores y productores.

Las empresas proveedoras toman un papel cada vez más dinámico, el enlace que va desde el diseño hasta el armado de cada unidad. La industria terminal solo puede funcionar teniendo a la industria de autopartes como un soporte técnico, financiero y productivo.

³ Juárez Núñez Humberto. Nuevas Integraciones Industriales en la Industria del Automóvil en México. El caso de la "Fábrica Modular" Revista Trabajadores num. 23. Universidad Obrera de México. Pág. 2.

2.3 CONTEXTO ECONÓMICO

En México estas aglomeraciones son un ejemplo claro de integración y desarrollo económico, ya que de 1990 a 2003 la producción total de automóviles casi se duplicó, creciendo en 91.7 por ciento (ver cuadro 2).

CUADRO 2
PRODUCCIÓN TOTAL DE VEHICULOS POR MERCADO DE DESTINO (1990 - 2003)
(1990 - 2003)

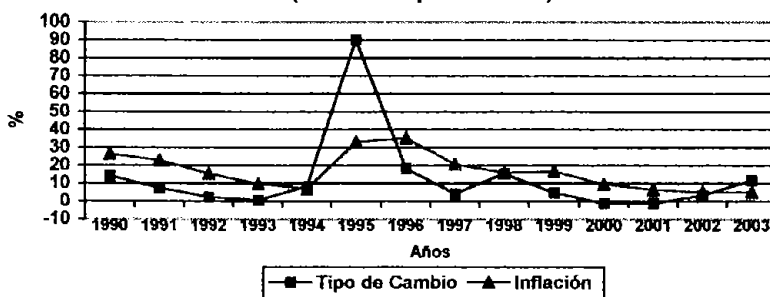
Año	Producción (Número de Unidades)			Destino de producción en %		Variación porcentual		
	Total	Mercado Interno	Mercado de Externo	Exportación	Mercado Nacional	Producción total	Mercado Interno	Mercado Externo
1990	803,691	525,133	278,558	34.7	65.3	-	-	-
1991	960,883	595,529	365,354	38.0	62.0	19.8	13.4	31.2
1992	1,051,179	660,129	391,054	37.2	62.8	9.4	10.8	7.0
1993	1,054,991	561,797	493,194	46.8	53.3	0.4	-14.0	26.1
1994	1,097,381	522,350	575,031	52.4	47.6	4.0	-7.0	16.6
1995	931,178	152,500	778,678	83.6	16.4	-15.1	-70.8	35.4
1996	1,211,297	240,423	970,874	80.2	19.8	30.1	57.7	24.7
1997	1,339,276	353,572	984,430	73.5	26.4	10.6	47.1	1.4
1998	1,427,590	448,832	978,758	68.6	31.4	6.6	26.9	-0.6
1999	1,493,661	416,449	1,077,217	72.1	27.9	4.6	-7.2	10.1
2000	1,889,486	456,488	1,432,998	75.8	24.2	26.5	8.6	33.0
2001	1,817,807	434,375	1,382,436	76.1	23.9	-3.8	-4.8	-3.5
2002	1,837,430	454,994	1,319,376	71.8	24.8	1.1	4.7	-4.6
2003	1,540,935	370,362	1,170,203	75.9	24.0	-18.1	-18.8	-11.3
Tasa Media de Crecimiento	3.2	-4.7	9.6					

Fuente: Elaborado con información de: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios (varios años)

En 1995 disminuye la producción general de unidades como efecto de una crisis en el país, lo cual se reflejó en una contracción del mercado interno provocado por una disminución del poder adquisitivo, ya que en ese año repuntó la inflación, pasando de 7.0% en 1994 a 34.8% en 1995.

GRAFICA 1

Inflación y Tipo de Cambio, 1990 - 2003 (variación porcentual)



Fuente: Banco de México. Indicadores Económicos y Financieros. 2004

A pesar de una reducción en el número de unidades totales, la demanda externa crece en 35.4%, respecto a 1994, lo que se explica por la depreciación del tipo de cambio (ver gráfica 1).

No obstante el buen funcionamiento de esta industria a lo largo de la década de los 90, a partir de 2001 se contrae la producción total, al igual que la producción destinada para el mercado interno y externo, disminuyendo su producción en 2003 respecto a 2001 en 15% en los tres rubros.

Para 2003, respecto del año anterior, las cinco principales empresas disminuyeron su producción, Ford Motor Company (22.7%), DaimlerChrysler (18.9%), Volkswagen (13.7%), Nissan (11.3%) y General Motors con (7.2%). Otras como la BMW disminuyó su producción en 70.6% y Honda lo hizo en 13.4%. La única armadora que reportó aumento en su producción en el año antes señalado fue la Renault con 27.0 por ciento.⁴

⁴ Información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) ver anexo 10

2.4 PRINCIPALES EMPRESAS

Desde el inicio de la industria automotriz en México, cinco son las empresas que han sobresalido por su producción, tecnología y dominio en el mercado automotriz: **DaimlerChrysler de México, Ford Motor Company, General Motors de México, Nissan Mexicana y Volkswagen de México.** Las cuatro primeras empresas tienen plantas gemelas de ensamble en Estados Unidos de Norte América y Canadá y son estas cinco empresas las que participan en México con el 98.9% de la producción total de automóviles en el período de 1994 a 2003.

Como podemos ver, México no cuenta con una industria automotriz nacional (ver cuadro 3).

Cuadro 3
Principales Empresas Armadoras en México, Estados Unidos y Canadá

Empresa	México	Planta Gemela en Estados Unidos de Norte América y Canadá	Producción Total 1994 – 2003 %
Daimler – Chrysler	Toluca; Estado de México; Saltillo, Coahuila; Lago Alberto	Belvedere; Esterling Heights; Bloomington y St Louis; Warren	23.0
Ford	Cuautitlán, Estado de México; Hermosillo, Sonora; Monterrey, Nuevo León.	Wayne; Kansas City; Kentucky, Truk; Ontario; Michigan, Truck y Norfolk	15.3
General Motors	Ramos Arispe; Coahuila; Silao, Guanajuato.	Lordstown; Lansing; Janesville; Fort, Wayne y Oshawa, Arlintong	23.7
Nissan	Aguascalientes, Ags; Cuernavaca, Morelos.	Smyrna	15.5
Volkswagen	Puebla, Pue.		21.4

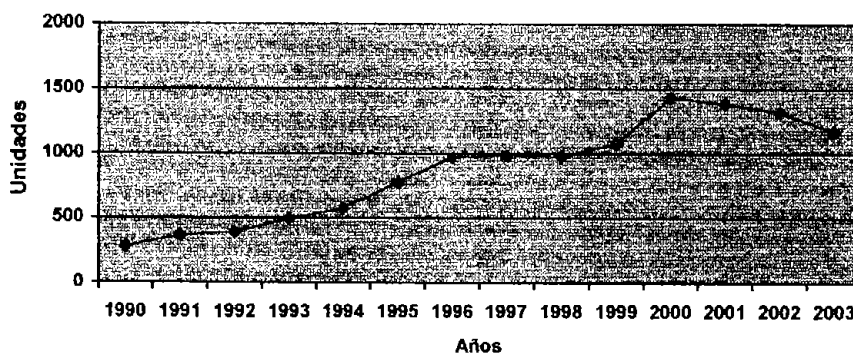
Fuente: Elaborado con información de la Revista Comercio Exterior de mayo 2004* El TLCAN y el sector de equipo de transporte y autopartes” y Trabajadores en Línea No.23. “Nuevas integraciones industriales en la industria del automóvil en México, El caso de la Fábrica Modular” de Humberto Juárez Núñez. Universidad Obrera de México.

2.5 Exportaciones

La producción de autos para el mercado de exportación creció 320.1%, de 1990 a 2003, superando el millón cien mil unidades en 2003. A partir de 1994 se puede ver un parte aguas, dado que es la fecha en que entra en vigor el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), incrementándose considerablemente las exportaciones, La mayor participación de éstas se logró en 1995 con 83.6% estabilizándose de 1999 a 2003 con un crecimiento promedio de 74.0 por ciento (ver cuadro y gráfica 2).

GRAFICA 2

Producción para el Mercado de Exportación 1990 -2003
(Miles de unidades)



Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) Sistema de cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios, 2004 (Varios años)

Las ventas al mercado exterior se han triplicado de 1990 a 2003, siendo General Motors quien incrementó sus exportaciones en dicho período en 854.9%, Volkswagen exportó cinco veces más que en 1990, colocando en el mercado exterior 233,549 unidades para 2003, DaimlerChrysler avanzó 304.6%, Nissan aumentó sus ventas en 372.80%, únicamente Ford Motor Company incrementó; ventas en 18.3%, con tendencia decreciente de éstas a partir de

2001, Honda no tenía presencia antes de 1999, actualmente, reportaron ventas de 4,687 unidades.⁵

La industria automotriz ha mostrado un auge constante a lo largo de su historia, así lo registra su producción en general y sus exportaciones con clara tendencia a la alza. Para llegar a este resultado tuvo que contratar cada vez más mano de obra y de este modo cubrir con los requerimientos del mercado interno y externo. El personal ocupado en la industria automotriz en la década de los 90 se incrementó en 166.2%, mientras que la población en la industria manufacturera aumentó en 55.3%, datos que contrastan con el desarrollo del personal ocupado total, el cual solo reportó 42.8% de crecimiento (ver cuadro 4).

CUADRO 4
Personal Ocupado Total de la Industria Manufacturera y de la Industria Automotriz 1990 - 2001p
(promedio anual de ocupaciones remuneradas)

Periodo	Personal Ocupado			Industria Automotriz	
	Total	Industria Manufacturera	Industria Automotriz a/	Respecto a Manufacturera	Variación Porcentual
1990	22,330,855	2,510,276	180,742	7.2	
1991	26,723,916	3,307,128	322,357	9.7	78.4
1992	27,160,072	3,379,765	380,708	11.3	18.1
1993	27,467,478	3,309,755	346,335	10.5	-9.0
1994	28,165,783	3,238,906	338,057	10.4	-2.4
1995	27,347,482	3,066,717	325,515	10.6	-3.7
1996	28,270,286	3,278,436	358,560	10.9	10.2
1997	29,346,956	3,566,045	405,113	11.4	13.0
1998	30,635,319	3,773,206	448,097	11.9	10.6
1999	31,363,158	3,913,387	471,654	12.1	5.3
2000p	31,993,581	4,102,052	511,327	12.5	8.4
2001p	31,890,120	3,898,545	481,171	12.3	-5.9
tasa media de crecimiento	3.0	3.7	8.5		

a/ Incluye las ramas 41 (Productos de hule), 56 (Vehículos automotrices) y 57 (Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores).

Fuente: Elaborado con información de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios, 1996 - 2000 Aguascalientes, Ags. 2002.

⁵ Información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (ver anexo 10)

2.6 Producto Interno Bruto

La industria automotriz toma cada vez más importancia al participar con el 15.1% del PIB manufacturero y ofreciendo el 12.5% de los empleos establecidos en éste sector para el año 2000 (ver cuadros 4 y 5).

Cabe mencionar que para 2001 se reduce el personal empleado en la industria automotriz como efecto de una contracción del mercado interno y externo, y donde el capital va a contratar sólo el personal que le sea necesario para satisfacer su demanda de trabajo y en períodos de crisis minimiza sus contratos, liquidando principalmente al personal eventual.

Cuadro 5
Producto Interno Bruto Total, de la Industria Manufacturera y de la Industria Automotriz 1990 - 2001
 (a precios constantes de 1993)
 Miles de pesos

Periodo	Total		Industria Manufacturera		Industria Automotriz		Automotriz Participación en:	
	pesos	Variación porcentual	pesos	Variación porcentual	pesos	Variación porcentual	Manufacturas	total
1990	1,049,063,789	--	205,524,504	--	--	--	--	--
1991	1,093,357,892	4.2	212,578,028	3.4	25,851,803	--	12.2	2.4
1992	1,133,032,119	3.6	221,427,423	4.2	28,368,963	9.7	12.8	2.5
1993	1,155,132,189	2.0	219,934,044	-0.7	26,081,266	-8.1	11.9	2.3
1994	1,206,135,039	4.4	228,891,644	4.1	27,337,397	4.8	11.9	2.3
1995	1,131,752,762	-6.2	217,581,704	-4.9	23,611,532	-13.6	10.9	2.1
1996	1,190,075,547	5.2	241,151,931	10.8	30,442,186	28.9	12.6	2.6
1997	1,270,744,065	6.8	265,113,424	9.9	34,841,415	14.5	13.1	2.7
1998	1,334,586,475	5.0	284,642,713	7.4	38,371,351	10.1	13.5	2.9
1999	1,382,935,488	3.6	296,631,276	4.2	41,806,005	9.0	14.1	3.0
2000p	1,473,562,655	6.6	317,091,621	6.9	48,889,271	16.9	15.4	3.3
2001p	1,471,065,152	-0.2	305,318,103	-3.7	45,972,554	-6.0	15.1	3.1
tasa media de crecimiento	2.7		3.3		6.4			

* Incluye las ramas 41 (Productos de hule), 56 (Vehículos automotrices), y 57 (Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores).

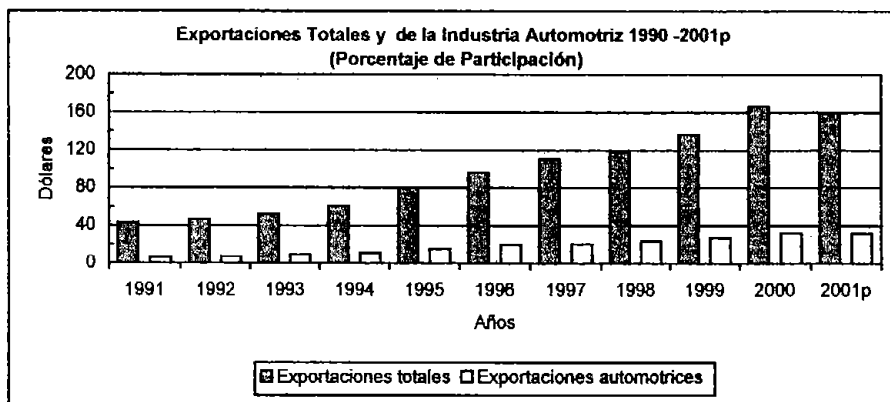
Fuente: Elaborado con información de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de Mex. Cuentas de Bienes y Servicios, Aguascalientes, Ags. 2002 (varios años).

En 2001 se reduce la participación de la industria automotriz en el Producto Interno Bruto Total (PIB), siendo ésta relativamente limitada (3.1%) pero no hay que olvidar que interviene directa o indirectamente en el crecimiento y desarrollo de variadas actividades productivas y de servicios, además de ser generadora de divisas (ver cuadro 5).

Para el 2001 la participación del Producto Interno Bruto de la industria automotriz en el PIB Nacional disminuyó en cuatro décimas con relación al año anterior, pero el problema no se suscitó solo en la rama de estudio ya que tanto el PIB nacional como el manufacturero reportaron decrecimiento ese año (ver cuadro 5).

La rama automotriz participa con el 20.0% de las exportaciones totales, superior a las industrias extractivas (7.6%), agricultura (2.2%) y ganadería (0.4%).⁴

Gráfica 3



Fuente: INEGI, Estadísticas del comercio Exterior de México, Información Preliminar Enero – Diciembre. (varios años) Aguascalientes, Ags. México.

⁴ Participación de las exportaciones respecto del total en 2001 p/ Información de INEGI Estadísticas del Comercio Exterior de México, (ver anexo 11)

2.7 Inversión Extranjera Directa

La importancia de esta industria no solo se refleja a nivel nacional, para 1999 México ocupaba el octavo lugar en la producción de autobuses y coches de motor a nivel mundial.⁵

La importancia de la rama automotriz se refleja en el hecho de que varios países se interesan en invertir en México, dentro de los que destacan: Estados Unidos con 48% de la inversión extranjera directa en el período 1994-2003, Japón 23.6%, Alemania 11.1% y Canadá 7.0% (ver cuadro 6).

Cuadro 6
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAIS DE ORIGEN EN LA
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DE MÉXICO 1994 - 2003
(Miles de dólares)

Países	Inversión Extranjera Directa (1994 – 2003) */	Participación respecto del Total
Total	11,449,956.3	100.0
Estados Unidos	5,499,710.6	48.0
Japón	2,705,130.6	23.6
Alemania	1,267,816.3	11.1
Canadá	385,004.1	7.0
Francia	312,786.3	3.4
España	233,898.2	2.7
Holanda	90,564.6	2.0
Suecia	44,592.1	0.8
Uruguay	40,156.9	0.4
Luxemburgo	19,462.7	0.4
Reino Unido	17,183.0	0.2
Italia	10,722.8	0.2
Brasil	9,933.2	0.1
Suiza	8,905.1	0.1
Bélgica	541.8	0.1
Otros	1,020.8	0.009

*/ Al mes de diciembre de 2003

Fuente Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera. 2004.

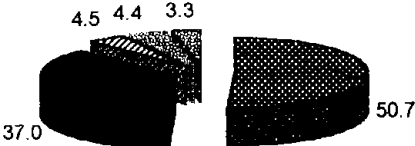
⁵ Información de la ONU, Industrial Comodity Statistics Yearbook, 1999. New York, NY 2002

Esta inversión se materializa principalmente en la fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones con el 50.7% de la inversión extranjera directa, le sigue en importancia la fabricación y ensamble de automóviles y camiones con el 37.0% (ver gráfica 4).

La industria automotriz en nuestro país depende fundamentalmente de Estados Unidos, lo que aunado a la falta de una base nacional de proveedores, hace a ésta industria dependiente y frágil del exterior al no contar con una inversión nacional importante.

Gráfica 4

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA MATERIALIZADA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1994- 2003 (Participación %)



- Otras partes y accesorios para autos
- Fabricación y ensamble de autos y camiones
- sistema de suspensión de autos y camiones
- Motores y sus partes p/ autos
- Ensamble de carrocerías y remolques, accesorios para frenos y transmisiones

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, 2004.

2.8 CRISIS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

A pesar del dinamismo y crecimiento que ha mostrado esta rama económica en la última década, vemos a partir de 2001 una recesión en esta industria, ya que tanto la producción total como las exportaciones han caído a partir de ese año, así como la participación de la industria automotriz respecto del PIB nacional, que pasó de 3.3% en el año 2000 a 3.1% en 2001.

También la inversión extranjera directa muestra una tasa media de crecimiento negativo de 0.1% en el período 1994 – 2003 aunque la caída principal se ubica de 2001 a 2003 con 28.8% menos de inversión extranjera directa en este último año respecto a 2001⁶.

Como resultado de una menor producción de unidades para 2003, (233,805) tanto para el mercado nacional como para el mercado exterior, los cuales decrecen en 18.9 y 18.3%, respectivamente de 2003 respecto del 2000, se reduce también el personal ocupado en 5.9% de 2001 respecto al año anterior.

La caída generalizada de los indicadores de la industria automotriz se debe a una recesión de toda la economía mexicana, ya que el Producto Interno Bruto Total reportó un decremento en 2001 de 0.1%⁷, interrumpiéndose así un período constante de crecimiento.

En 2001 la economía de Estados Unidos también sufrió un efecto similar, ya que su PIB creció tan sólo 0.5%.⁸ Esto implicó una desaceleración a nivel internacional, repercutiendo negativamente en las exportaciones mexicanas, suspendiendo un proceso de crecimiento sostenido desde 1996, reanudando su ritmo positivo a partir de 2002 aunque a un ritmo muy lento, lo que marca un estancamiento de la economía mexicana.

⁶ Información de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera 2004, (ver anexo 5)

⁷ Información de INEGI. (ver anexo 3)

⁸ Ibíd. (ver anexo 13)

CAPÍTULO 3

EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS CONTRACTUALES EN LA RAMA AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES 1989 – 2003

3.1 POLÍTICA SALARIAL 1989 – 2003

“El salario es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo”¹

En la fijación del salario no sólo intervienen las partes irectamente involucradas en la negociación: empresa y sindicato, sino también el Estado , el cual interviene de manera directa al fijar los incrementos a los salarios mínimos, los sueldos de los empleados del sector público, así como también los de las empresas estatales. Determina aumentos salariales de emergencia, se marcan límites a los incrementos por medio de topes salariales, además el Estado participa indirectamente por medio de la legislación la cual establece las reglas de cómo se deben constituir y funcionar las organizaciones sindicales.

El Estado va más allá de su papel mediador en la determinación de los salarios, para lo cual dispone de sus políticas laboral, económica, fiscal. De tal modo que los salarios están determinados por las necesidades del capital.

¹ Ley Federal del Trabajo, Capítulo V, Art. 82 Pág. 48, 9a edición 1992.

3.1.2 LA POLÍTICA SALARIAL EN EL SEXENIO DEL PRESIDENTE CARLOS SALINAS DE GORTARI, 1989 –1994

El sexenio de Carlos Salinas de Gortari se caracterizó por el establecimiento de los llamados Pactos de Solidaridad Económica integrados por las organizaciones patronales, obreros, campesinos y el Gobierno Federal, con la finalidad de juntar sus esfuerzos para combatir de manera decidida el proceso inflacionario y establecer las condiciones para un crecimiento basado en mayores niveles de productividad.

Una de las principales preocupaciones del Gobierno Salinista era abatir la inflación que a principios de 1988 alcanzó niveles de alrededor de 180%. Ese año concluyó con una inflación promedio de 125 por ciento.

El régimen Salinista comienza en diciembre de 1988 y para el siguiente año (1989) el reporte inflacionario se había reducido a dos dígitos promediando 20.3%, el compromiso de los sectores productivos estaba funcionando.

Desde el primer Pacto en 1987, los sectores se comprometieron a:

1) El gobierno establece precios de garantía en los productos básicos (1987 – 1988). Para que esta medida se cumpliera se incentivaría la importación disminuyendo las barreras al comercio exterior, para lo cual se eliminó la sobretasa general de importación del 5%², reduciendo los impuestos a la importación. Al bajar las barreras arancelarias la competencia externa ejercería presión sobre los precios internos y así eventualmente se eliminarían los controles de precios. Con estas medidas se pretendía hacer más competitiva la economía mexicana y proteger los intereses de los consumidores.

También se comprometió a sanear las finanzas públicas y disminuir el gasto público.

² Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento y sus Antecedentes, 1987 – 1994. Pág. 11.

En materia salarial se establecieron topes a los salarios pactados previamente entre los sectores obrero y patronal, los cuales serían revisados de acuerdo a la evolución del índice de la canasta básica. Estos topes salariales se harían extensivos a los salarios contractuales.

2) El sector obrero se comprometió a contribuir con el abatimiento de la inflación, promoviendo entre las organizaciones sindicales nacionales, regionales y sectoriales el cumplimiento de los incrementos convenidos para los salarios mínimos, los cuales se aplicarían a los contractuales. También se comprometió a elevar la productividad y eficiencia en los centros de trabajo.

3) Los empresarios a su vez se comprometieron, entre otras cosas, a moderar la variación de todos los precios de acuerdo a lo concertado. También se comprometieron a apoyar las decisiones del Gobierno Federal a través de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

Durante el sexenio Salinista los topes salariales “concertados” coadyuvaron a reducir la inflación, lo que les costó a los trabajadores reducir su poder de compra en 4.1% en promedio por cada año de este Gobierno, ya que la inflación ascendió a 17.0% en el mismo período (ver cuadro 6).

CUADRO 6
INCREMENTOS SALARIALES CONTRACTUALES EN LA JURISDICCIÓN FEDERAL
1989 - 2003
(Promedios Ponderados)

CONCEPTO	1989-1994	1995 - 2000	2001 - 2003	1989 - 2003
Incremento Nominal Contractual	12.2	16.4	6.8	12.6
Incremento Real Contractual	-4.1	-4.7	1.4	-3.5
Incremento Nominal Automotriz y Autopartes	14.6	17.6	7.6	14.0
Incremento Real Automotriz	-2.0	-3.8	2.2	-2.3
Salario Mínimo Nominal	11.9	16.8	5.8	12.7
Incremento Real Salario Mínimo	-4.4	-4.4	0.5	-3.5
INPC (Promedio)	17.0	22.2	5.3	16.7

Fuente: Elaborado con información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Comisión Nacional de Salarios Mínimos y Banco de México.

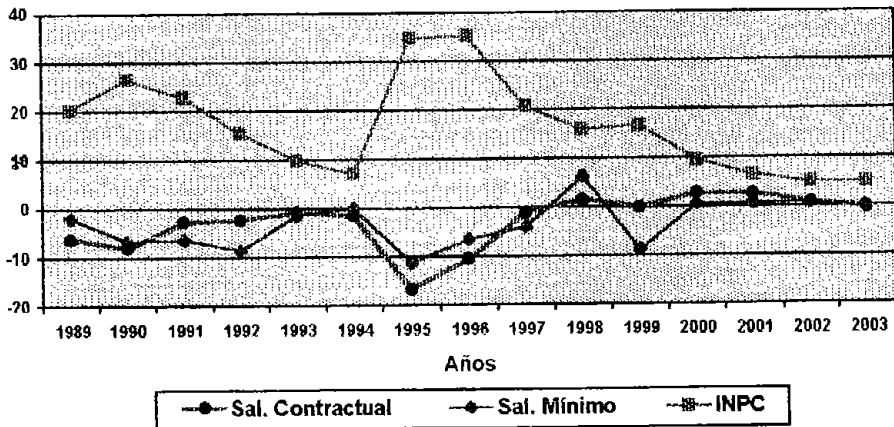
“El crecimiento económico con menor inflación constituye la base sobre la cual la población mejora su nivel de vida”³

En el período Salinista los salarios contractuales nominales aumentaron 12.2%, mientras que los más afectados fueron los salarios mínimos con 11.9%, los que en términos reales decrecieron en 4.1 y 4.4%, respectivamente (ver cuadro 6).

En el Informe de Ejecución del Plan Nacional de Desarrollo se dice que se contribuyó a la mejora del nivel de vida y bienestar social por medio de subsidios al pago del Impuesto Sobre la Renta a los asalariados con ingresos menores a cinco salarios mínimos y se incrementó el gasto en desarrollo social, salud y laboral. Estas medidas resultan insuficientes cuando los salarios crecen por debajo de la inflación, como se ve en la gráfica 5.

Gráfica 5

Salario Contractual en la Jurisdicción Federal y Salario Mínimo, (Incrementos Reales 1989 - 2003)



Fuente: Elaborado con Información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Comisión Nacional de salarios Mínimos y Banco de México.

³ Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994, Informe de Ejecución 1992, Pág. 153.

Sin duda alguna los Pactos para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento dieron resultado. La inflación en 1994 fue menor a 7.0% y el PIB creció 4.5%,⁴ la economía aumentó en este sexenio y las evaluaciones de los pactos dicen que tanto los salarios mínimos como los contractuales crecieron a tasas reales,⁵ pero los datos y el gráfico 5 muestran lo contrario.

Pudo crecer la economía y disminuir la inflación, pero los incrementos salariales siempre fueron menores a los de la inflación, como se ve en la gráfica 5. Además debemos tomar en cuenta que los salarios ya venían arrastrando pérdidas, debido a las altas tasas de inflación con que cursaron la década de los ochenta.

3.1.3 POLÍTICA SALARIAL EN EL RÉGIMEN DEL PRESIDENTE ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEÓN, 1995 – 2000.

Antes de finalizar el sexenio Salinista se firma un Pacto para el Bienestar la Estabilidad y el Crecimiento, el cual se plantea como una contribución de los sectores firmantes para afianzar la certidumbre económica en la transición de poderes. En éste se establece una inflación de 4% para el siguiente año (1995).⁶

Con el presidente Zedillo se ve la necesidad de continuar con los Pactos Económicos, los cuales no serían posibles sin la participación del sector obrero, campesino y empresarial, para que en conjunto continuaran apoyando a reducir los índices inflacionarios, lo que significa para los trabajadores continuar con más sacrificios por tiempo indefinido.

⁴ Información de INEGI y de Banco de México ver anexos 3 y 8.

⁵ Pacto para el Bienestar la Estabilidad y el Crecimiento y sus Antecedentes 1987 – 1994 Pág. 249

⁶ Ibid.

Durante este régimen se plantean tres nuevos pactos económicos el **Programa de Acción para reforzar el Acuerdo de Unidad para superar la Emergencia Económica (PARAUSSEE)**, seguido por la **Alianza para el Crecimiento Económico (ACE)** y la **Alianza para la Recuperación Económica (ARE)**.

En estos pactos la política salarial del presidente Zedillo tiene un ligero cambio de forma pero no de esencia, ya que se fijan los incrementos a los salarios mínimos y se dice que:

"En sus revisiones de contratos colectivos, integrales o salariales, las negociaciones se realizarán en la más amplia libertad de las partes, conforme a las condiciones particulares de cada empresa".⁷

A diferencia del gobierno anterior que hacía extensivos los incrementos de los salarios mínimos a los contractuales aunque en la práctica los incrementos contractuales se rigen por aumentos a los mínimos.

Al iniciar su administración el presidente Zedillo estima un crecimiento inflacionario de 5,0% para 1995, lo cual no puede realizarse porque comienza con una grave crisis económica, heredada del régimen anterior.

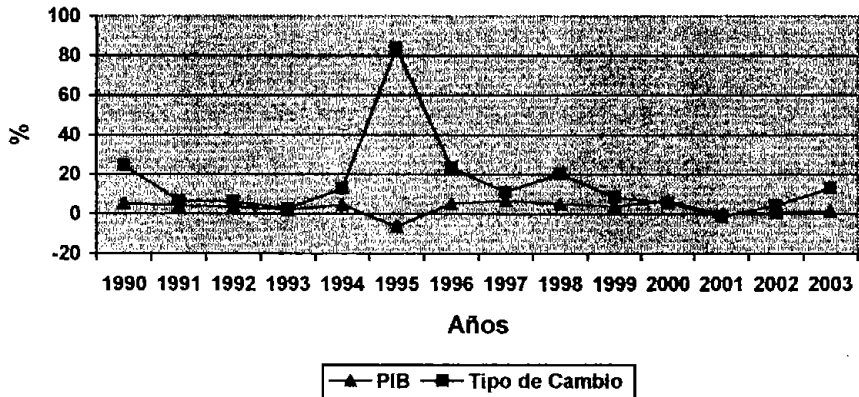
En respuesta a la crisis, el presidente entrante tomó la medida devaluatoria del peso, dejando que la oferta y la demanda determinaran la cotización de la divisa. Al cierre de 1995 la devaluación del peso fue de 90.2 por ciento.⁸

⁷ Alianza para el Crecimiento Económico 1997 (ACE) y Alianza para la Recuperación Económica (ARE)

⁸ Información del Banco de México. Ver anexo 8.

Gráfica 6

Tipo de Cambio y Producto Interno Bruto
1990 - 2003 (Variación Porcentual)



Fuente: Banco de México, INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas de Bienes y Servicios (Varios Años) Aguascalientes, Ags. 2002 Banco de Información Económica.

En 1995 el país se encontraba en una fuerte crisis económica, reportando para ese año un decremento del Producto Interno Bruto de 6.1 por ciento.⁹

Como resultado de la devaluación se encareció la deuda externa, a lo cual hicieron frente privatizando empresas públicas “no estratégicas” “ni prioritarias,” como: puertos, aeropuertos, carreteras de cuota, algunas plantas petroquímicas propiedad de PEMEX, plantas energéticas y otras paraestatales que cumplieran con el papel de amortiguar el desempleo.

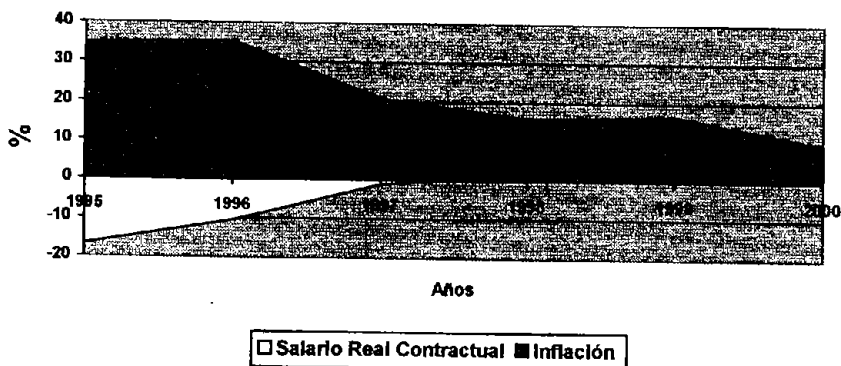
Estas medidas iban acompañadas de más sacrificios de los trabajadores, con cuya participación seguía contando el gobierno, lo que implicaba el control de los salarios en un régimen neoliberal que deja que la oferta y la demanda se hagan cargo de determinar los precios, pero no los salarios.

⁹ Información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Ver anexo 13.

En su primer año de gobierno del presidente Zedillo, la inflación se dispara a 34.8%,¹⁰ mientras que los salarios contractuales aumentan 12.3% lo que en términos reales significa una pérdida de 16.7%, lo que significó la mayor merma del sexenio (Ver gráfica 7).

Gráfica 7

Salario Real Contractual en la Jurisdicción Federal e Inflación (1995 - 2000)



Fuente: Elaborado con Información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y Banco de México.

Para 1995 el drástico ajuste del tipo de cambio ocasionó que los productos mexicanos se abarataran en el exterior, (ver gráfica 6), incrementándose las exportaciones en 30.6%. También la industria automotriz aumentó sus ventas a otros países en 40.8%, aprovechando su reciente entrada al TLCAN (cuadro 7).

Cuadro 7
Exportación Total de Mercancías por Actividad y Principales Productos
(Variación Percentual 1991-2000)

ACTIVIDAD	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Exportación Total	-	65.2	8.2	11.7	18.0	30.6	26.7	15.8	6.1	16.1	22.8	4.8
I Agricultura y silvicultura	-	9.1	-10.5	6.8	23.9	49.5	-3.0	6.6	0.8	1.1	4.1	-5.1
II Ganadería, agricultura, caza y pesca	-	12.2	-12.6	25.5	-15.8	95.2	-55.8	6.3	-14.0	25.4	33.0	-3.1
III Industrias extractivas	-	-18.1	-0.5	-13.0	3.4	14.0	40.3	-3.1	-36.7	36.9	64.1	-21.8
IV Industrias Manufactureras	-	117.4	12.0	17.5	20.2	31.9	20.2	18.0	11.5	15.3	19.3	-3.0
Automotriz y Autopartes	-	37.8	12.8	21.8	21.3	40.8	28.7	5.8	13.7	16.0	17.2	-1.7
V Otros	-	-28.6	-100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VI Otros Productos no clasificados	-	96.3	138,700.0	-14.9	13.6	24.9	20.5	-2.2	25.2	-1.2	28.0	18.2

Los salarios contractuales nominales en el régimen del presidente Zedillo (1995 - 2000) aumentaron 16.4%, cuatro décimas menos que los salarios mínimos, con una inflación para el mismo período de 22.2%, lo que en términos reales significó decrementos de 4.7% para el salario contractual y 4.4% para los salarios mínimos. Aún cuando los incrementos de los salarios fueron mayores que el sexenio anterior, el nivel de inflación también fue superior (22.2%); el registro de este dato en los tres primeros años del gobierno Zedillista fue de 30.3% mientras que los aumentos salariales contractuales se ubicaron 13 puntos por debajo de ésta.

En contraste, durante la segunda mitad de este sexenio los porcentajes de los salarios contractuales fueron de 15.5%, mientras que la inflación para el mismo período promedió 14.0%.

La inflación en estos seis años fue de más a menos, en los cuales la política salarial jugó un papel fundamental y en la que se inculca a los trabajadores que su mejoría económica puede llegar con el aumento de su productividad o pelear por aumentar sus prestaciones, ya que los incrementos a los salarios estaban claramente fijados.

Las propuestas de mejorar los salarios estaban lejos de cumplirse; los salarios no crecieron, el país sí se estabilizó, reportando un crecimiento modesto del PIB de 3.5% para este sexenio, con procesos de arranque y retroceso.¹¹

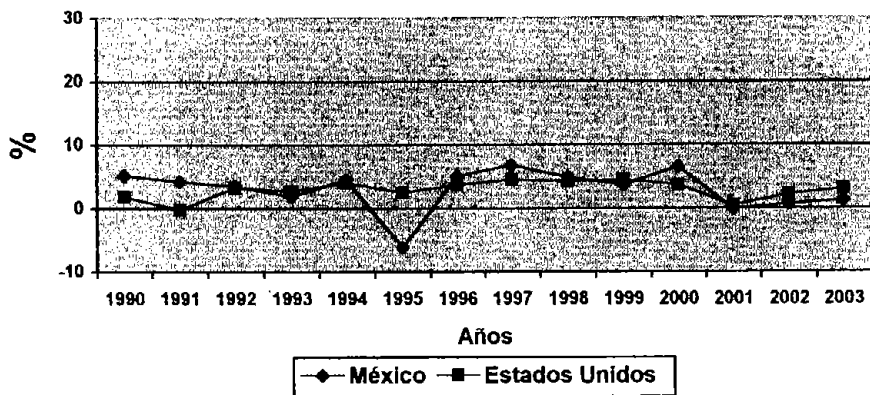
¹¹ Información de INEGI y de Bureau of Economic Analysis

3.1.4 LA POLÍTICA SALARIAL EN EL SEXENIO DEL PRESIDENTE VICENTE FOX QUEZADA (2001 – 2006)

En su primer año de gobierno el presidente se enfrenta a una recesión de la economía, pasando de un crecimiento del Producto Interno Bruto de 6.6% en el año 2000 a un decrecimiento de 0.1% en 2001, efecto que fue influido por el estancamiento de la economía norteamericana,¹² la cual es receptora de buena parte de nuestras exportaciones. La desaceleración de esta economía nos repercute de manera importante, prueba de esto son la disminución generalizada de productos vendidos al exterior, que promedió 4.8% para 2001. La economía se recupera lentamente, reportando un crecimiento del PIB de 0.7% para 2002 y 1.3 para 2003. (Ver cuadro 7).

Gráfica 8

**Producto Interno Bruto de México y Estados Unidos
(Variación Porcentual 1990 - 2003)**



Fuente: Elaborado con información de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios (varios años) Aguascalientes, Ags. 2003, Banco de Información Económica y Bureau of Economic Analysis.

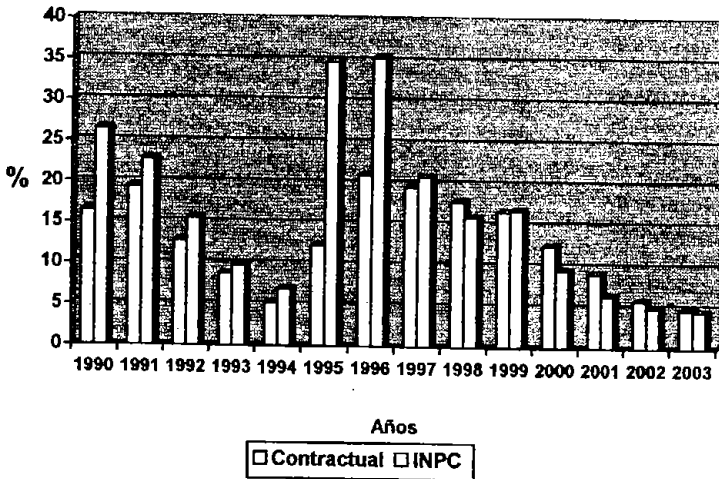
¹² Ibid. ver anexo 13.

En el régimen del presidente Fox, Se continúa con la prioridad de reducir los niveles inflacionarios, para lo cual se cuenta también con una política de contención de salarios.

Esta política salarial ha sido menos drástica que sus antecesoras, ya que de 2001 a 2003, los salarios contractuales reales y los mínimos presentaron recuperaciones de 1.2 y 0.4% respectivamente, al crecer por arriba de la inflación en esta primera mitad de su gobierno, excepto para los mínimos en el último año de estudio (2003) donde reportaron un decremento real de 0.05%,

Gráfica 9

**Salarios Nominales Contractuales y el Índice Nacional de Precios al Consumidor
(Variación Porcentual 1990 - 2003)**



Fuente: Elaborado con información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Comisión Nacional de Salarios Mínimos y Banco de México.

Aún cuando en este período los salarios contractuales crecieron por arriba de la inflación, se mantuvo un control de los mismos por parte del Estado, ya que dejar que aumenten los salarios sin ningún control implicaría, según la política

oficial, un descontrol de la inflación no prevista y por otro lado los dueños del capital ven reducidas sus ganancias en el supuesto caso que no aumentaran los precios de sus productos.

La política de contracción salarial la podemos ver a través de aquellas negociaciones colectivas donde hay intervención directa del Estado, las empresas que efectúan su revisión de salarios ante los funcionarios conciliadores¹³ y que generalmente obtienen incrementos menores a los negociados directamente entre las partes.¹⁴

En el período 2000 – 2003, los salarios contractuales que revisaron ante los funcionarios conciliadores obtuvieron 5.9% de aumento tabular promedio, un punto porcentual por debajo de las negociadas entre las partes (6.9%), y menor al dato general en seis décimas. (Ver cuadro 8).

Cuadro 8
PORCENTAJE DE REVISIONES SALARIALES Y CONTRACTUALES DE JURISDICCION FEDERAL
POR INSTANCIA DE NEGOCIACION

TIPO DE NEGOCIACION	NUMERO DE CONVENIOS	INCREMENTO SALARIAL DIRECTO PROMEDIO (%) ^{1/}	NUMERO DE TRABAJADORES
1989-1994	100.0	13.1	100.0
CONCILIADAS	32.6	12.9	53.0
JFCA	13.8	17.0	3.9
STPS	18.8	12.5	49.9
PRESENTADAS POR LAS PARTES	67.4	13.4	46.2
1995-2000	100.0	16.4	100.0
CONCILIADAS	13.2	17.1	45.4
JFCA	7.2	16.8	5.2
STPS	6.0	17.1	40.2
PRESENTADAS POR LAS PARTES	86.8	15.9	54.6
2001-2003	100.0	6.5	100.0
CONCILIADAS	9.4	5.9	36.6
JFCA	5.0	6.4	3.6
STPS	4.5	5.9	33.0
PRESENTADAS POR LAS PARTES	90.6	6.9	63.4

^{1/} Promedio ponderado por el número de trabajadores beneficiados de el periodo que se reporta.

Las negociaciones conciliadas son aquellas que se resuelven ante los funcionarios conciliadores de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) o de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje (JFCA). Las negociaciones presentadas por las partes son las que se resuelven directamente entre las partes obrero-patronales.

FUENTE: Elaborado con información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje y Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Las empresas que revisan salarios por la vía de la conciliación, tienen la característica de ser empresas importantes por el número de trabajadores y buena parte de ellas son empresas públicas. El 9.4% de las revisiones totales efectuadas ante los funcionarios conciliadores concentró más un tercio de la población (36.6%), lo que muestra la importancia de estas negociaciones por el número de sus integrantes.

Para el Estado es importante el control salarial de estas empresas, ya que los incrementos otorgados a ellas sirven de referencia a las firmas del mismo ramo y hasta de las que no son afines, pero que están por revisar sus tabuladores, teniendo así un efecto de control salarial, (ver cuadro 9).

Las empresas públicas revisan generalmente ante los funcionarios conciliadores, ya que el Estado tiene un control férreo de sus incrementos salariales. Para el período de estudio reportan 5.6% de incremento salarial promedio con el 1.3% de las negociaciones concentraron el 40.9% de los trabajadores. Las firmas privada, con 98.7% de las revisiones totales promediaron un incremento de 7.2% en el mismo período, beneficiando al 59.1% de los asalariados totales. (Ver cuadro 9).

Cuadro 9
PORCENTAJE DE REVISIONES SALARIALES Y CONTRACTUALES DE JURISDICCIÓN FEDERAL
POR TIPO DE PROPIEDAD

TIPO DE EMPRESA	NUMERO DE CONVENIOS	INCREMENTO SALARIAL DIRECTO PROMEDIO (%) 1/	NUMERO DE TRABAJADORES
1989-1994	100.0	13.1	100.0
PRIVADA	91.8	13.2	45.2
PUBLICA	8.2	13.0	54.8
1995-2000	100.0	16.4	100.0
PRIVADA	98.0	16.1	56.2
PUBLICA	2.0	16.8	44.8
2001-2003	100.0	6.5	100.0
PRIVADA	98.7	7.2	59.1
PUBLICA	1.3	5.6	40.9

1/ Promedio ponderado por el número de trabajadores beneficiados en el periodo que se reporta

FUENTE: Elaborado con información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

3.2 INCREMENTOS SALARIALES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES RESPECTO A LAS DEMÁS RAMAS ECONÓMICAS

En el período que va de 1989 a 2003, el incremento salarial de la rama automotriz se encontró entre los tres incrementos más altos del período (14.0%), sólo superado por los de la rama ferrocarrilera (17.5%) y petroquímica (14.7%), mientras que las ramas menos favorecidas en el mismo lapso fueron comercio, con 10.3%; transporte terrestre, con 10.6% y construcción, con 10.7 por ciento.

En el sexenio del presidente Salinas (1989 – 1994) ocupó igualmente el tercer lugar con (14.6%) ubicándose por arriba de ella, la rama ferrocarrilera y la tabacalera con aumentos de 17.6 y 15.8%, respectivamente. A pesar de ser este sexenio donde predominaron los pactos económicos, que sugerían a los salarios contractuales sujetarse a los incrementos de los salarios mínimos, la rama automotriz tuvo un margen de 2.2 puntos porcentuales por arriba del promedio general y este ha sido el mayor margen de aumento respecto del total, en los sexenios de estudio.

Durante el régimen del presidente Zedillo alcanzó el cuarto incremento más alto del período, con 17.6%, superando al incremento general con 1.1 puntos porcentuales.

Los incrementos salariales contractuales de la rama automotriz muestran una tendencia decreciente, ya que para el período 2001 – 2003 ocupaban el treceavo lugar, y apenas superaron el promedio total en nueve décimas (ver cuadro 10).

No hay que olvidar que la industria automotriz es una de las ramas más dinámicas de la economía ya que contribuye con el 15% del PIB manufacturero, el 12% de los empleos y el 20% de las exportaciones.

De esta manera, la industria automotriz que se caracteriza por su dinamismo, otorga incrementos salariales relativamente altos, siendo el salario una variable distributiva y que ubica a los trabajadores de esta industria en mejor posición comparados con otras ramas económicas.

Cuadro 10
INCREMENTOS SALARIALES PROMEDIO EN EMPRESAS DE
JURISDICCIÓN FEDERAL POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA 1/

RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA	1989-2003	1989-1994	1996-2000	2001-2003
Total	12.6	12.2	16.4	6.8
INPC	16.7	17.0	22.2	5.3
Ferrocarrilera	17.5	17.6	19.4	7.1
Petroquímica	14.7	11.0	18.4	7.3
Automotriz y Autopartes	14.0	14.6	17.6	7.6
Calera	13.8	13.6	16.7	8.6
Minera	13.6	13.2	16.2	7.4
Metalúrgica y Siderúrgica	13.5	13.6	16.2	7.6
Químico-Farmacéutica	13.5	13.3	16.9	7.9
Textil	13.3	13.6	16.8	6.8
Productora de Alimentos	12.9	13.0	16.1	7.6
Vidriera	12.8	11.7	16.5	7.4
Celulosa y Papel	12.8	13.2	15.3	6.8
Elaboradora de Bebidas	12.8	12.2	15.8	7.9
Asistencia Médica y Social	12.7	12.1	17.3	5.0
Distribución de Gas	12.7	9.7	16.2	9.7
Tabacalera	12.7	15.8	14.0	8.3
Radio y Televisión	12.6	11.7	16.2	8.0
Eléctrica	12.6	12.4	15.9	6.6
Servicios Telefónicos	12.6	12.2	16.2	8.5
Hidrocarburos	12.6	12.1	17.0	6.0
Maderera	12.6	11.7	15.1	7.4
Otras Manufacturas	12.5	11.4	15.9	8.4
Hulera	12.5	12.6	15.7	5.5
Transporte Aéreo	12.5	11.6	16.4	7.4
Azucarera	12.5	10.5	18.4	4.6
Aceites y Grasas Vegetales	12.4	12.0	14.9	6.8
Cinematográfica	12.4	13.4	15.7	7.9
Transporte Marítimo	12.1	12.3	16.4	7.0
Otros Servicios	12.0	11.0	16.0	7.8
Servicios Conexos al Transporte	12.0	11.9	15.4	7.0
Servicios de Banca y Crédito	11.7	10.2	15.1	6.3
Cementera	11.2	13.1	11.1	5.2
Educativos e Investigación	10.7	10.2	14.3	6.5
Construcción	10.7	11.0	14.7	7.1
Transporte Terrestre	10.6	9.3	15.1	8.4
Comercio	10.3	9.3	13.7	8.4

1/ Promedio ponderado por el número de trabajadores beneficiados en el periodo que se reporta.

Nota: La clasificación por rama de actividad económica se basa en el Artículo 527 de la Ley Federal del Trabajo.

Fuente: Elaborado con Información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social

En el período que va de 1989 a 1994 los incrementos de esta rama se ubican en el tercer lugar con 14.6%, tres puntos porcentuales menos que la rama ferrocarrilera.

Las principales empresas de este período por su producción, ya que reúnen el 98.9% de las unidades elaboradas en el período 1994-2003¹⁵ y por la concentración de trabajadores fueron: DaimlerChrysler de México, General Motors de México, Ford Motor Company, Nissan Mexicana y Volkswagen de México, donde las primeras cuatro tienen sindicatos incorporados a la Confederación de Trabajadores de México (CTM) mientras que Volkswagen y la Planta Civac de Nissan Mexicana tienen organizaciones sindicales independientes, ver cuadro 11.

Cuadro 11
PRINCIPALES EMPRESAS AUTOMOTRICES
Y CENTRALES OBRERAS

Concepto	Trabajadores 1/	Central Obrera
Total Automotriz y Autopartes	88 431	
Total de Empresas 2/	30 178	
Volkswagen de México, S.A. DE C.V.	9 835	Independiente
General Motors de México, S. DE R.L. DE C.V. (Cuatro Plantas)	1 066	CTM
Ford Motor Company, S.A. DE C.V. (Tres Plantas)	4 574	CTM
DaimlerChrysler de México, S.A. DE C.V. (Seis Plantas)	5 803	CTM
Nissan Mexicana, S.A. DE C.V. (Tres plantas)	4 450	Independiente - CTM

1/ El número de trabajadores corresponde a 2003

2/ Se anotó el número de convenios salariales que se presentaron el año señalado.

Fuente: Elaborado con Información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje y de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2003.

¹⁵ Información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, ver anexo 10.

Las cinco empresas mencionadas concentraron en 2003 el 34.1% de los trabajadores del total de la rama automotriz, (Ver cuadro 11).

A pesar de reportar incrementos salariales relativamente altos, éstos no crecieron a la par que la inflación, sino hasta el periodo de 2001 a 2003, donde si tiene incrementos reales.

Durante el período de estudio los salarios contractuales de la rama automotriz fueron superiores a los de casi todas las ramas de la economía, e incluso superiores a los promedios generales, excepto en 1995.

La rama automotriz en México cuenta con facilidades impositivas, como el apoyo mencionado en el pacto nombrado Alianza para la Recuperación Económica (ARE) donde dice:

"Para estimular la generación de empleos en la industria automotriz, se permitirá a las empresas deducir, sin requisito alguno, hasta el 71 por ciento de las inversiones en automóviles nuevos"¹⁶

Cuenta con estímulos a la exportación, además tiene la garantía de mano de obra barata y calificada para la producción, asegurada por las condiciones en que se reproduce la fuerza de trabajo en nuestro país y el control de los trabajadores por medio de los sindicatos.

La industria automotriz concentrada principalmente en cinco empresas, todas ellas de capital extranjero, tiene garantizada su ganancia al otorgar incrementos salariales por debajo de la inflación, al mantener salarios bajos en comparación con sus plantas de origen.

¹⁶ Alianza para la Recuperación Económica, Octubre 26, 1996.

Los salarios de la industria automotriz en México son inferiores a los de sus capitales de origen, como se menciona en el siguiente artículo, acerca de la huelga de General Motors en Estados Unidos:

“ General Motors pretende despedir a miles de trabajadores sindicalizados y cerrar plantas **obsoletas** para transferir su producción a subcontratistas que emplean trabajadores no sindicalizados. El **costo laboral** de estos obreros es un tercio de los de General Motors, e incluso mucho menor todavía si las subcontratistas están radicadas en países como Polonia, China o México, donde los salarios son la veintena parte de los norteamericanos”.¹⁷

Los incrementos salariales de la rama industria automotriz son superiores a los de otras ramas económicas, por lo cual son más demandados por la clase trabajadora, de ahí que en la Chrysler se vendieran las plazas de trabajo, de acuerdo con las condiciones de trabajo que amparaban, que implicaban desde un día hasta la planta con todas sus prestaciones, llegando a costar ésta hasta treinta mil pesos en 1975¹⁸, contando por supuesto con el apoyo de los líderes sindicales.

Dice la teoría de los Sindicatos y la Negociación Colectiva, que los sindicatos desagradan a la mayoría de las empresas, porque éstos ayudan a aumentar los salarios y elevan el poder de negociación.¹⁹ Aunque en el caso de Chrysler esta teoría no se aplica porque el sindicato está coludido con la empresa para mantener a una parte de los asalariados en situación eventual, lo que significa para la empresa un ahorro en prestaciones.

¹⁷ Está hablando de la huelga de General Motors en Estados Unidos en 1998, subrayados míos. Fuente: El Universal 25 de junio de 1998, página de Prensa Obrera.

¹⁸ Antonio Juárez “Las Corporaciones Transnacionales y los Trabajadores Mexicanos” Siglo XXI Editores Pág. 230.

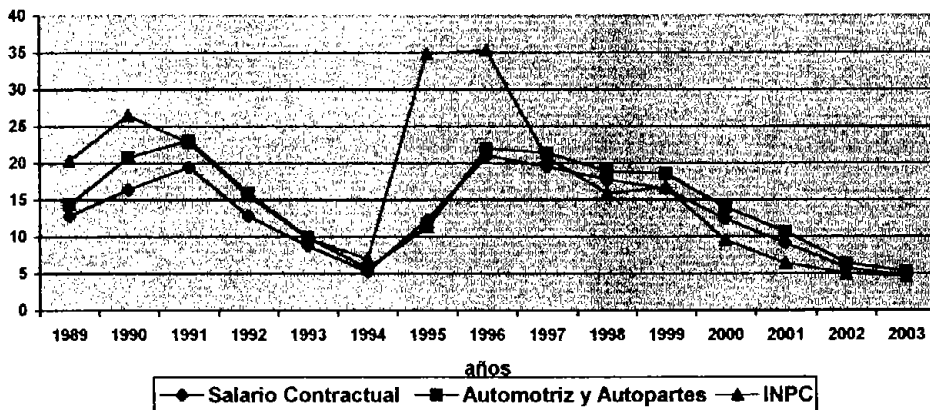
¹⁹ Mankiw “Macroeconomía” 3era Edición Pág. 162.

3.3 INCREMENTOS SALARIALES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES RESPECTO A LOS INCREMENTOS GENERALES EN LA JURISDICCIÓN FEDERAL

Los incrementos salariales contractuales de la rama automotriz y autopartes respecto a los incrementos generales de la Jurisdicción Federal, fueron superiores en todo el período de 1989 a 2003 excepto en 1995 donde reportó un punto porcentual menos al dato general. Como vimos en el capítulo anterior en ese año el país atravesaba por una situación difícil, que repercutió en la industria automotriz, la cual disminuyó su producción total de vehículos en 15.1% respecto del año anterior, (ver gráfica 10).

Gráfica 10

Indice Nacional de Precios al Consumidor, Incremento Salarial General y de la Rama Automotriz y Autopartes
(Variación Porcentual 1989 -2003)



Fuente: Elaborado con Información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Comisión Nacional de Salarios Mínimos y Banco de México.

En el período Salinista 1989 – 1994 los salarios contractuales de la rama automotriz crecieron de 14.6% en promedio, dato superior al incremento general en 2.4 puntos porcentuales. En el periodo antes mencionado, el 62.8% de los

trabajadores, negociaron los incrementos tabulares ante los funcionarios conciliadores, donde casi la mitad de ellos (49.1%) correspondieron a las cinco empresas que concentran casi la totalidad de la producción automotriz en México, con aumentos salariales que oscilaron entre 5.0 y 27.0%. (Ver cuadro 12)

CUADRO 12
REVISIONES SALARIALES Y CONTRACTUALES DE JURISDICCION FEDERAL
EN LA RAMA AUTOMOTRIZ POR INSTANCIA DE NEGOCIACION

TIPO DE NEGOCIACION	NUMERO DE CONVENIOS	INCREMENTO SALARIAL DIRECTO PROMEDIO (%) 1/	NUMERO DE TRABAJADORES
1989-2003	2 285	14.0	1,111,806
CONCLIDADAS	483	14.8	573,851
JFCA	233	14.7	467,800
STPS	250	15.2	106,261
PRESENTADAS POR LAS PARTES	1,802	13.2	338,855
1989-1994	519	14.6	374,843
CONCLIDADAS	157	16.3	235,337
JFCA	76	15.8	186,967
STPS	81	18.3	48,370
PRESENTADAS POR LAS PARTES	362	11.9	139,506
1995-2000	1,070	17.6	446,183
CONCLIDADAS	210	17.6	212,408
JFCA	101	17.6	181,188
STPS	109	17.1	31,212
PRESENTADAS POR LAS PARTES	860	17.8	233,785
2001-2003	696	7.0	290,878
CONCLIDADAS	116	7.2	125,314
JFCA	56	7.2	99,845
STPS	80	7.0	26,669
PRESENTADAS POR LAS PARTES	580	8.0	165,564

1/ Promedio ponderado por el número de trabajadores beneficiados en el periodo que se reporta. Las negociaciones concluidas con el acuerdo que se respetan ante los funcionarios conciliadores de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) o de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje (JFCA). Las negociaciones presentadas por las partes, son aquellas que se arreglan entre empresa y sindicato.

FUENTE: Elaborado con información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

El que esta rama y en especial estas cinco empresas: General Motors de México, Ford Motor Company, Nissan Mexicana, Volkswagen de México y DaimlerChrysler, puedan otorgar incrementos salariales relativamente altos, se debe a la especialización de la mano de obra que labora en esta rama y al dinamismo de la misma.

Durante el régimen del presidente Zedillo los salarios contractuales de la rama en estudio crecieron 17.6%, esto es 1.1 puntos porcentuales por arriba del promedio de la jurisdicción federal, disminuyendo la brecha entre estos dos incrementos en más de la mitad, respecto al período anterior. (Ver cuadro 13)

Cuadro 13
**INCREMENTO SALARIAL PROMEDIO EN LA JURISDICCIÓN
 FEDERAL Y EN LA RAMA AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES 1/**

CONCEPTO	1989-2003	1989-1994	1995-2000	2001-2003
Total	12.6	12.2	16.4	6.8
INPC	16.7	17.0	22.2	5.3
Automotriz y Autopartes	14.0	14.6	17.6	7.6
Automotriz menos Total	1.3	2.5	1.1	0.9

1/ Promedio ponderado por el número de trabajadores beneficiados en el período que se reporta.

FUENTE: Elaborado con información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y Banco de México, 1989 - 2003.

Durante este sexenio se reportó el mayor aumento tabular del período de estudio de esta industria y es en este lapso cuando hay el mayor crecimiento de la producción destinada al mercado externo: 75.6% en promedio.²⁰

A partir de 1996 y hasta el año 2000, se reporta un crecimiento sostenido de la producción total de unidades,²¹ de manera que no hay correspondencia del auge de esta industria en estos años con los aumentos de salarios, los cuales no crecieron al mismo ritmo.

²⁰ Información reportada por la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz. (Ver anexo 7)

²¹ *Ibid.*

En los tres primeros años del Gobierno Foxista, los salarios de la rama automotriz registraron un crecimiento de 7.6%, apenas nueve décimas por arriba del promedio general. (Ver cuadro 13)

El incremento salarial de estos tres años en la rama automotriz fue el más bajo del período de estudio, pero se observó tenemos el menor crecimiento de precios de este lapso, Sin embargo, durante este régimen se ha visto un mayor control de salarios en las empresas más grandes o que son estratégicas para el Gobierno.

Cuadro 14
REVISIONES SALARIALES Y CONTRACTUALES EN LA JURISDICCION FEDERAL Y EN LA RAMA AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES POR INSTANCIA NEGOCIACION

TIPO DE NEGOCIACION	NUMERO DE CONVENIOS	INCREMENTO SALARIAL DIRECTO PROMEDIO (%) 1.	NUMERO DE TRABAJADORES
JURISDICCION FEDERAL			
TOTAL 2001-2003	16,503	6.5	5,253,127
CONCLIDADAS	1,559	5.9	1,923,652
JFCA	821	6.4	188 752
STPS	738	5.9	1 734 900
PRESENTADAS POR LAS PARTES	14,944	6.9	3,329,475
AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES			
2001-2003	696	7.6	290,878
CONCLIDADAS	116	7.2	125,314
JFCA	56	7.2	99,645
STPS	60	7.0	25,669
PRESENTADAS POR LAS PARTES	580	8.0	165,564

1/ Promedio ponderado por el número de trabajadores beneficiados en el período que se reporta

FUENTE: Elaborado con información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2001- 2003

En el cuadro 14 se observa como las firmas que efectuaron revisión de salarios ante los funcionarios conciliadores, otorgaron aumentos menores que las empresas que negociaron directamente con su sindicato.

El dato general de la jurisdicción federal muestra el porcentaje de aumento tabular en las empresas conciliadas de 5.9%, esto es un entero menos que las que efectuaron su revisión de salarios directamente con el sindicato. Mientras que en la rama automotriz, las revisiones de tabulador realizadas ante los funcionarios conciliadores reportaron un incremento promedio de 7.2%, ocho décimas de punto por debajo de las realizadas ante las partes. (Ver cuadro 14)

A partir del año 2001 la producción de unidades comienza a decrecer y para 2003 se acentuó aun más esa tendencia. Esta es la causa por la cual los incrementos salariales de esta industria, fueron más moderados en este periodo. En 2001, las empresas General Motors de México, DaimlerChrysler, Volkswagen de México y Ford Motor Company reportaron aumentos tabulares de entre 9 y 10.2%; mientras que Nissan Mexicana registra incrementos de entre 16 y 20%, esto se debe a que esta empresa incrementó su producción de 4.3% para el año mencionado, mientras que General Motors, la segunda empresa que registró aumento en su línea de 0.7%, reportó incrementos salariales de entre 9 y 10.0 por ciento. En el período 2001 – 2003 la empresa Nissan otorgó aumentos salariales superiores a las de las otras armadoras, aún en 2003 cuando registra una baja de su producción de 11.3 por ciento. (Ver cuadro 15).

CUADRO 15
VARIACIÓN PORCENTUAL DE LA PRODUCCIÓN TOTAL DE VEHÍCULOS POR EMPRESA
(1994 - 2003)

Empresas:	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total		-15.1	30.1	10.6	6.6	4.6	26.5	-3.8	-2.4	-13.2
General Motors	--	23.4	34.4	12.6	5.0	4.7	34.3	0.7	13.4	-7.2
DaimlerChrysler	--	-15.8	75.7	-1.5	1.0	-8.1	22.5	-2.4	-3.7	-18.9
Volkswagen	--	-25.3	20.7	11.4	31.7	21.0	3.8	-10.6	-12.6	-13.7
Nissan	--	-44.8	27.0	27.4	9.9	-2.2	68.9	4.8	0.3	-11.3
Ford Motor	--	-6.1	-6.1	15.9	-13.7	5.1	25.0	-14.6	-22.5	-22.7
Honda	--	--	784.4	155.0	136.3	42.4	83.6	26.7	4.8	-13.4
Renault	--	--	--	--	--	--	--	--	--	27.0
BMW	--	--	98.8	99.2	99.2	-17.4	-0.1	-37.2	4.5	-70.6
Mercedes Benz	--	38.0	28.1	-8.4	-24.4	-73.7	-100.0	--	--	--

3.4 DIFERENCIACIÓN DE SALARIOS ABSOLUTOS DE LAS EMPRESAS QUE COMPONEN LA RAMA AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES.

Son cinco las principales empresas encargadas de producir el 98.9% de la producción total, y por lo tanto son éstas las que se disputan tanto los mercados internos como los externos. Ellas son: General Motors, Daimler Chrysler, Ford Motor Company, Nissan y Volkswagen, donde las dos primeras producen casi la mitad (46.8%) de las unidades totales y aún cuando todas ellas tienen procesos parecidos, sus tabuladores de salarios e incrementos anuales no son iguales e incluso dentro de una misma empresa se presentan diferentes sueldos para cada planta. (Ver cuadro 17)

El salario promedio más alto se registró en DaimlerChrysler con 265.7 pesos diarios en promedio (más prestaciones), esto significó 6.2 veces el salario mínimo de 2004. Le sigue Volkswagen, con 262.1 pesos (más las prestaciones). En tercer lugar se encuentra Nissan Mexicana, con un valor promedio tabular de 260.2 pesos diarios.

Podemos ver que al interior de estas empresas sus distintas plantas reportan diferentes salarios entre sí, ya que cada una hace una parte del proceso, con especialidades diferentes y donde los obreros al igual que el personal administrativo gozan de salarios relativamente elevados. (Ver cuadro 16)

Los salarios en la industria automotriz son preferidos respecto a otras ramas económicas, de manera que si el salario es un instrumento de distribución de la riqueza, los trabajadores de esta rama se encuentran polarizados respecto a los de ramas económicas menos dinámicas que esta.

Cuadro 16
VALORES PROMEDIO TABULARES, TRABAJADORES E INCREMENTOS SALARIALES DE LAS
PRINCIPALES EMPRESAS AUTOMOTRICES EN 2004

Empresa	Valor Promedio Tabular en Pesos	Número de Trabajadores	% Incremento 1/
NISSAN MEXICANA	260.2	4,654	4.3
(Planta CIVAC)	304.8	1,735	4.0
(Planta Lerma)	244.5	282	5.0
(Centro de Distribución de Refacciones)	203.2	55	4.0
(Personal Administrativo)	311.0	120	4.5
(Aguascalientes Componentes)	229.4	840	4.5
(Aguascalientes Ensamble Vehículos)	229.4	1,614	4.5
GENERAL MOTORS DE MEXICO	232.5	27,388	4.0
(Ensamble Ramos Arispe)	183.3	2,800	3.9
(Planta Motores - Transmisiones Ramos Arispe)	220.0	1,300	3.9
(Complejo Toluca)	239.1	21,143	4.0
(Complejo Silao)	239.2	2,143	4.0
FORD MOTOR COMPANY	245.2	3,279	5.0
(Planta Cuautitlán)	274.6	877	5.0
(Planta Ensamble y Estampado Hermosillo)	231.4	1,554	5.0
(Planta Chihuahua)	240.1	848	5.0
VOLKSWAGEN DE MÉXICO	262.1	9,594	4.5
DAIMLERCHRYSLER DE MEXICO	265.7	5,607	5.0
(Refacciones Mopar)	406.9	59	4.0
(Camiones Saltillo)	242.1	1,938	5.0
(Ensamble Autos)	290.5	2,358	5.0
(Estampados Saltillo)	242.1	227	5.0
(Estampados Toluca)	319.5	111	5.0
(Planta Motores Ramos Arispe)	242.1	916	5.0

1/ Promedio ponderado por el número de trabajadores

Fuente: Elaborado con información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje y de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social

Nota: Para elaborar este cuadro se utilizaron los valores promedio tabulares de las empresas del año 2004, ya que en este año se encontraban completos los datos requeridos.

La diferenciación de los salarios se aprecia claramente en su división por central obrera. las organizaciones pertenecientes a la Confederación de Trabajadores de México (CTM) registraron durante 1989 – 2003, un incremento salarial

promedio similar al aumento general, en esta central obrera se encuentran DaimlerChrysler de México, General Motors de México, Ford Motor Company y Nissan Mexicana, menos la Planta CIVAC que al igual que el sindicato de Volkswagen de México, son organizaciones independientes.

El comportamiento salarial de la CTM en el período de estudio (1989 –2003) es similar al promedio general (14.0%), ya que esta central aglutina a un porcentaje mayor al 50% de los trabajadores de este lapso, mientras que las organizaciones independientes invariablemente negociaron aumentos por arriba del promedio, para 31.1% del personal involucrado (Ver cuadro 17)

En el período del presidente Salinas (1989 –1994), la CTM registró dos décimas porcentuales menos (14.4%) que el incremento general (14.6%), para poco más de la mitad de los trabajadores del período (50.8%), esto se debe a que la mayoría de estas empresas o las más grandes, revisaron sus tabuladores ante los funcionarios conciliadores, los cuales se encargan de poner los topes o límites a los incrementos salariales.

El incremento salarial obtenido por los Sindicatos Independientes, para el mismo lapso, fue ocho décimas por arriba del dato general.

Durante el régimen del presidente Zedillo el aumento salarial de la CTM fue superior en dos décimas (17.8%) al registro general de 17.6%. Recordemos que durante este sexenio los salarios revisados ante los funcionarios conciliadores fueron mayores que los negociados libremente entre las partes, en cambio los sindicatos Independientes superaron al dato general en 0.5 puntos porcentuales.

En lo que va del sexenio Foxista, los salarios de los trabajadores representados por sindicatos independientes promediaron 7.8%, mientras que la CTM negoció 7.6%, igual al dato total. (Ver cuadro 17).

Cuadro 17
INCREMENTOS SALARIALES Y PARTICIPACION DE TRABAJADORES DE JURISDICCION FEDERAL
DE LA RAMA AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES, POR CENTRAL OBRERA 1/

CONCEPTO	1989 - 2003		1989 - 1994		1995 - 2000		2001 - 2003	
	% de	% de	% de	% de	% de	% de	% de	% de
	Incremento	trabajadores	Incremento	trabajadores	Incremento	Trabajadores	Incremento	Trabajadores
TOTAL	14.0	100.0	14.6	100.0	17.6	100.0	7.8	100
CONGRESO DEL TRABAJO	13.6	68.9	14.2	62.2	17.4	71.1	7.6	73.9
SUMA CONFEDERACIONES	13.6	67.6	14.2	61.1	17.4	70.1	7.6	73.1
CTM	14.0	55.6	14.4	50.8	17.8	57.9	7.8	58.4
CROC	11.3	4.3	10.8	4.1	13.9	4.7	7.0	3.9
CROM	13.0	2.7	15.5	2.4	16.0	2.5	7.4	3.4
OTRAS CONFEDERACIONES	12.4	5.2	14.8	3.8	15.7	5.0	7.5	7.5
SNA Y ASA	13.5	1.0	12.4	1.2	17.4	1.0	7.5	6.8
SINTMNSRM	13.5	1.0	12.4	1.2	17.4	1.0	7.5	0.8
SME	-	-	-	-	-	-	-	-
SUTERM	-	-	-	-	-	-	-	-
SUTN	-	-	-	-	-	-	-	-
SINEF	-	-	-	-	-	-	-	-
STINFONAVIT	-	-	-	-	-	-	-	-
ANDA	-	-	-	-	-	-	-	-
STFRM	-	-	-	-	-	-	-	-
STTMELPCSRM	-	-	-	-	-	-	-	-
STPCSRM	-	-	-	-	-	-	-	-
STPRM	-	-	-	-	-	-	-	-
FENASIB	-	-	-	-	-	-	-	-
FNRTOI	-	-	-	-	-	-	-	-
FSTSE	-	-	-	-	-	-	-	-
OTRAS DEL C.T.	16.3	0.02	14.5	0.01	16.5	0.04	-	-
INDEPENDIENTES DEL C.T.	14.7	31.1	15.4	37.7	18.1	28.9	7.8	26.1
NO ESPECIFICADO 5/	12.0	0.03	12.0	0.1	-	-	-	-

- No se presentó revisión

Fuente: Elaborado con información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Bases de datos 1989 - 2003

Los incrementos de los salarios contractuales muestran una flexibilidad a la baja, la cual depende de la política salarial, del índice inflacionario, del nivel de negociación de los sindicatos de la especialización de las empresas y del dinamismo de la rama.

Todos estos factores influyen para que los salarios absolutos sean diferentes aún en empresas del mismo nombre.

3.5 PÉRDIDA SALARIAL

El salario real es la relación que existe entre los salarios nominales y la cantidad de productos que se pueden adquirir con éste, de tal modo que haremos seguimiento de este salario para ver cual ha sido el comportamiento del poder adquisitivo de los trabajadores de la rama automotriz y autopartes.

En el período de estudio (1989 – 2003) los salarios contractuales en la Jurisdicción Federal perdieron 3.5% en promedio por cada año, mientras que para la rama automotriz la merma fue de 2.3%, lo que muestra que en 14 años los trabajadores de este país han sido sacrificados con la finalidad de crecer y hacerlos más productivos, ofreciendo a los dueños del capital mano de obra barata, importando poco que el poder de compra de los trabajadores se halla reducido a casi la mitad en este lapso.

La rama automotriz, una de las más dinámicas de la economía, cuyas principales empresas en nuestro país son de capital extranjero y donde sus trabajadores están aparentemente “bien pagados”, también tienen pérdidas salariales, aunque en menor proporción a las demás ramas económicas. (Ver cuadro 19)

Mientras que los salarios reales disminuían de 1990 al 2000, las armadoras incrementaban su producción casi ininterrumpidamente en el mismo período, destinada principalmente al mercado externo, y con un costo de producción muy conveniente para sus fines, mano de obra suficiente y barata (ver cuadro 18)

Durante el régimen Salinista (1989 – 1994) el salario contractual en la jurisdicción federal perdió 4.1% en promedio, en tanto que los salarios de los trabajadores de la industria automotriz se mermaban 2.0% en promedio, poco menos de la mitad de perdido en el dato general, con una inflación promedio de 17.0 por ciento.

En el sexenio del presidente Zedillo (1995 –2000) se registra el mayor porcentaje de inflación del período de estudio (22.2%), tiempo durante el cual también se reporta la mayor pérdida del poder adquisitivo de los salarios contractuales (4.7%) para el dato general y para la industria automotriz 3.8 por ciento (Ver cuadro 18).

Resulta contradictorio ver en este mismo lapso un auge de la industria automotriz, la cual para el año 2000 incrementa su producción en 103.0% respecto a 1995,²² lo cual no corresponde con la pérdida de salarios para estos años. Los trabajadores de la rama automotriz en todo el período de estudio recibieron incrementos contractuales por arriba del promedio general, pero fueron inferiores a la inflación.

Es a partir del año 2000 cuando los salarios contractuales empiezan a crecer por arriba de la inflación, extendiéndose esta tendencia hasta 2003. En los tres primeros años del gobierno Foxista, por primera vez en el período de estudio se registraron incrementos reales para los salarios contractuales generales de 1.4% y para la rama automotriz y autopartes 2.2 por ciento.

Cuadro 18
INCREMENTO SALARIAL PROMEDIO EN LA JURISDICCIÓN FEDERAL,
RAMA AUTOMOTRIZ Y SALARIOS REALES

CONCEPTO	1989-2003	1989-1994	1995-2000	2001-2003
Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC)	16.7	17.0	22.2	6.3
Incremento Salarial General en la Jurisdicción Federal 1/	12.6	12.2	16.4	6.8
Automotriz y Autopartes (Incremento Nominal)	14.0	14.6	17.6	7.6
Salario Real General	-3.5	-4.1	-4.7	1.4
Salario Real de la Rama Automotriz y Autopartes	-2.3	-2.0	-3.8	2.2

1/ Promedio ponderado por el número de trabajadores beneficiados en el período que se reporta.

FUENTE: Elaborado con información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y Banco de México 1989 - 2003.

²² Información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) Ver anexo 7.

La rama en estudio ocupó el tercer lugar en la pérdida de salarios durante el período 1989 – 2003 respecto a las demás ramas económicas que conforman la jurisdicción federal.

Las actividades con mayor desventaja fueron: comercio, transporte terrestre y construcción, con mermas a sus salarios de 5.5, 5.3 y 5.2% respectivamente; mientras que las más favorecidas correspondieron a las actividades económicas: ferrocarrilera, petroquímica y automotriz, con disminuciones en el poder de compra de sus trabajadores para las dos últimas ramas de 1.7 y 2.3%, respectivamente, en tanto que la ferrocarrilera reportó una recuperación de salarios en todo el período de estudio de 0.7 por ciento (Ver cuadro 19).

Cuadro 19
INCREMENTOS SALARIALES REALES EN EMPRESAS DE
JURISDICCIÓN FEDERAL POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Base 2a Qna. de junio 2002 = 100

RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA	1989-2003	1989-1994	1995-2000	2001-2003
Total	-3.5	-4.1	-4.7	1.4
Ferrocarrilera	0.7	0.5	-2.2	1.7
Petroquímica	-1.7	-5.1	-3.1	1.8
Automotriz y Autopartes	-2.3	-2.0	-3.8	2.2
Calera	-2.5	-2.9	-4.5	3.1
Minera	-2.7	-3.2	-4.9	2.0
Metalúrgica y Siderúrgica	-2.7	-2.9	-4.9	2.1
Químico-Farmacéutica	-2.8	-3.1	-4.3	2.5
Textil	-2.9	-2.9	-4.4	1.4
Productora de Alimentos	-3.3	-3.5	-4.9	2.2
Vidriera	-3.4	-4.6	-4.6	2.0
Celulosa y Papel	-3.4	-3.2	-5.6	1.4
Elaboradora de Bebidas	-3.4	-4.1	-5.2	2.5
Asistencia Médica y Social	-3.4	-4.2	-4.0	-0.3
Distribución de Gas	-3.5	-6.2	-4.9	4.1
Tabacalera	-3.5	-1.0	-6.6	2.8
Radio y Televisión	-3.5	-4.5	-4.9	2.6
Eléctrica	-3.5	-4.0	-5.2	1.2
Servicios Telefónicos	-3.5	-4.1	-4.9	3.0
Hidrocarburos	-3.5	-4.2	-4.3	0.6
Maderera	-3.5	-4.5	-5.8	2.0
Otras Manufacturas	-3.6	-4.8	-5.1	2.9
Hulera	-3.6	-3.8	-5.3	0.2
Transporte Aéreo	-3.6	-4.6	-4.7	2.0
Azucarera	-3.7	-5.5	-3.1	-0.7
Aceites y Grasas Vegetales	-3.7	-4.3	-5.9	1.4
Cinematográfica	-3.7	-3.0	-5.3	2.4
Transporte Marítimo	-4.0	-4.0	-4.7	1.6
Otros Servicios	-4.0	-5.1	-5.1	2.4
Servicios Conexos al Transporte	-4.1	-4.3	-5.5	1.6
Servicios de Banca y Crédito	-4.3	-5.8	-5.8	1.0
Cementera	-4.7	-3.4	-9.1	-0.1
Educativos e Investigación	-5.1	-5.8	-6.4	1.2
Construcción	-5.2	-5.2	-6.1	1.7
Transporte Terrestre	-5.3	-6.6	-5.8	2.9
Comercio	-5.5	-6.6	-6.9	2.9

Nota: La clasificación por rama de actividad económica se basa en el Artículo 527 de la Ley Federal del Trabajo.

Fuente: Elaborado con Información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. (Bases de Datos 1988 - 2003)

La industria automotriz, durante el período 2001 –2003, ocupó el treceavo lugar en cuanto a salario real y aunque éste fue positivo se ve una caída del poder adquisitivo del salario negociado por los trabajadores en este lapso, ya que en éste, los aumentos salariales de la rama en estudio no fueron de los más afortunados, ya que se reportaron aumentos tabulares superiores a la rama automotriz en 12 actividades más, cabe mencionar que a partir de 2001 esta industria entra en crisis, lo cual se refleja también en los incrementos otorgados.

CONCLUSIONES

La industria automotriz en nuestro país ha tenido un papel muy importante desde sus inicios, por lo cual el Estado ha protegido y fomentado su desarrollo mediante decretos y políticas encaminadas a favorecerla, ya que esta actividad económica es una importante fuente generadora de empleos. Para el 2001 participaba con el 12.3% de los empleos de la industria manufacturera y el 15.1% del Producto Interno Bruto (PIB) de la misma, así como el 3.1% del PIB nacional.

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las exportaciones de esta industria tuvieron un rápido desarrollo, incrementándose tres veces en 2003, respecto a 1990. Siendo este mercado el más dinámico, ya que desde 1995 en promedio tres cuartas partes de la producción total de unidades se destinaron al comercio exterior y sólo una cuarta parte para el mercado doméstico.

En 2001 la industria automotriz concentró el 20.0% de las exportaciones totales, siendo esta rama una fuente generadora de divisas.

El auge de la industria automotriz, impulsado por el TLCAN, tiene una recaída a partir del año 2001 y continúa en el 2003, decreciendo la producción total de unidades, también se reduce el personal ocupado en las principales empresas y se desalienta la inversión extranjera directa en este mismo período, ésta disminuyó 28.8% siendo el principal proveedor Estados Unidos de América.

En 2001 no sólo cae la industria en estudio, sino también el PIB de nuestro país, en 0.1% resultado que tiene que ver con la contracción de la economía de Estados Unidos, cuyo PIB avanzó tan solo 0.5% cuando en el año 2000 había reportado 3.7% de crecimiento. Siendo este país nuestro principal comprador, las ventas de autos y otros productos se vieron afectados, dando como resultado

una baja en la producción de autos la que en los dos años siguientes no se puede recuperar.

La industria automotriz en nuestro país ha formado un oligopolio de cinco empresas: DaimlerChrysler de México, Ford Motor Company, Volkswagen de México, General Motors de México y Nissan Mexicana, las cuales de 1994 a 2003 produjeron el 98.9% del total de autos y camiones. Cabe mencionar que el capital de origen de estas firmas es extranjero.

Las empresas: DaimlerChrysler de México, Ford Motor Company, General Motors y Nissan Mexicana, (excepto Planta Civac) tienen contratos colectivos de trabajo con sindicatos pertenecientes a la Confederación de Trabajadores de México (CTM), central obrera que se caracterizó en el período de estudio por apearse a los incrementos salariales promedio de la Jurisdicción Federal, dato que siempre está vigilado en tanto no se separe de los lineamientos dictados por las autoridades en lo que hace a la política salarial. Por otra parte, Volkswagen de México y la Planta Civac de Nissan Mexicana, tienen contratos con sindicatos independientes, dichas centrales negociaron en el período mencionado, incrementos salariales por arriba de los promedios de la Jurisdicción Federal.

Existe preocupación de las autoridades laborales y económicas de este país sobre que las revisiones salariales no desencadenen procesos inflacionarios que se salgan de control.

Es por eso que el Estado vigila e interviene en las negociaciones de principales empresas o bien en las instituciones que están sujetas a control presupuestal, de tal modo que sirvan de ejemplo para las revisiones salariales de las otras firmas que faltan por acordar sus aumentos de salarios.

En el período de estudio (1989 – 2003), a los trabajadores de la industria automotriz al igual que las otras ramas que componen la jurisdicción federal, se les pidió apoyo para superar las emergencias económicas por las cuales ha atravesado este país en la última década, lo cual les ha costado pérdidas permanentes de su poder adquisitivo, ya que las negociaciones salariales no se hacen en base a la inflación esperada y mucho menos a la pasada, se toma como referencia los incrementos a los salarios mínimos.

Esto que dio como resultado que los salarios contractuales en la Jurisdicción Federal crecieran por debajo de la inflación en el período de 1989 a 1999.

Los salarios contractuales en los 14 años de estudio perdieron 3.5% en promedio por cada año, mientras que en la industria automotriz se mermaron en 2.3% en el mismo lapso. No obstante que esta rama negoció incrementos salariales por arriba de los promediados en la jurisdicción federal, no lograron superar los niveles inflacionarios, ni aún en el período de mayor crecimiento de producción de unidades automotrices en general. Dicho lapso se ubica durante el régimen del presidente Zedillo (1995 –2000), ya que es en éste donde los salarios tuvieron su mayor deterioro, del cual no se han recuperado.

Esta situación representa un subsidio para las empresas trasnacionales, las cuales han podido crecer, hacerse competitivas e incrementar su producción al doble en un lapso de cinco años (1995 –2000), crecimiento que se contradice con la pérdida del poder adquisitivo de sus trabajadores, ya que sus salarios reales muestran una pérdida de 3.8% contra 2.0% en el período del presidente Salinas y contrasta con una recuperación de 2.2% en el período 2001 – 2003 del presidente Fox.

Los aumentos salariales a los tabuladores de los trabajadores de la rama automotriz y autopartes en los últimos tres años de estudio han sido más

moderados, respecto del promedio general en la Jurisdicción Federal, dejando de ser incrementos polarizados como sucedió en los años anteriores.

El Estado, en cuestión de salarios no tiene sólo un papel mediador sino que cuenta con una política laboral y sus instituciones para hacer valer la misma. Este papel lo vimos a través de los funcionarios conciliadores de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje y de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, pues su papel principal no es sólo evitar huelgas, sino también y esta segunda función más importante para la política salarial, es frenar los aumentos a los tabuladores de las empresas más importantes en cuanto al número de trabajadores, ya que éstas influirán en los incrementos de las demás firmas.

Los funcionarios conciliadores no solo intervienen en las revisiones de las principales firmas de la rama en estudio, sino que controla las más importantes de la jurisdicción federal, con la finalidad de que los incrementos a los salarios no rebasen los niveles previstos, ya que al considerar a los salarios como un factor inflacionario se hace todo lo posible para controlarlos.

Por consiguiente, los incrementos salariales no se establecen pensando en recuperar los salarios reales, sino que responden a los niveles de inflación planteados por la política monetaria en cada etapa.

RECOMENDACIONES

Como resultado del presente trabajo se hacen algunas recomendaciones encaminadas a mejorar los salarios de los trabajadores que laboran en la industria automotriz:

- ☛ Se requiere una mayor inversión por parte del sector privado y el apoyo del sector público, para salir de la crisis por la que atraviesa la industria automotriz desde 2001 a la fecha.
- ☛ El sector público puede apoyar a las empresas por medio de estímulos fiscales para evitar que se den retiros masivos de trabajadores o ayudar a que sus salarios reales no se vean tan deteriorados en los períodos críticos de estas firmas. Por medio de becas monetarias que ayuden tanto a esta industria como a los asalariados a no perder su fuente de trabajo y no tener pérdidas tan drásticas en su poder adquisitivo.
- ☛ Se debe aumentar la productividad de los trabajadores por medio de cursos de capacitación que los mantengan actualizados de acuerdo con los avances de la tecnología, lo cual resulte en una mayor calidad de sus productos y hacerlos más competitivos, para diversificar sus mercados y de esta manera no ser tan vulnerable a las fluctuaciones económicas de un país.
- ☛ El Estado debe tener un papel activo en las negociaciones salariales no solo como conciliador de éstas, sino también para evitar que sean ventajosas para los patrones cuando las organizaciones sindicales no sean suficientemente fuertes o no tengan elementos (pérdida salarial, inflación esperada, etc.) para defender sus propuestas.

- ☛ El Estado debe procurar otras medidas de política económica para bajar la inflación, sin ser tan rígidos con los salarios. El Estado debe implementar medidas encaminadas a frenar el alza constante de los precios de bienes y servicios, al mismo tiempo que se da un aumento en los salarios, lo cual anula la ganancia obtenida.
- ☛ Los sindicatos de todas las empresas para llegar a negociaciones de salarios más justas para los trabajadores deben efectuarse en base a la inflación esperada y a las pérdidas salariales acumuladas de años anteriores, tomando en cuenta la situación económica por la que atraviesa la empresa.
- ☛ En cada revisión de salarios se debe hacer el cálculo en base a la inflación futura y el ajuste de la inflación real del año inmediato anterior.
- ☛ Las revisiones de salarios se deben hacer en términos reales no nominales, para lo cual se tiene que contar con los datos de inflación antes mencionados y a partir de eso negociar incrementos reales de tabuladores.
- ☛ En términos generales cada revisión de salarios efectuada entre patronos y sindicato debe de tomar en cuenta los elementos antes mencionados, sin embargo cuando se llega a la mesa de negociación de una empresa en concreto se debe también tomar en cuenta la situación económica de cada firma, ya que esta es diferente en cada caso.

BIBLIOGRAFIA

- Cardoso, Eliana A. La Economía de Latinoamérica, Diversidad, Tendencia y Conflictos. México: Fondo de Cultura Económica 1993, Ann Helwege
- Dornbusch, Rudiger, Macroeconomía, 7a edición, Madrid: Editorial McGraw Hill. 1998,
- Guevara, González Berta Xochitl, La Industria Automotriz Terminal en México 1962 –1982. Tesis 1982. Facultad de Economía.
- Gozález, Raymundo Daniel, Tesis 1990, La Industria Automotriz en México, Evolución y Crecimiento del Sector Automotriz (1925 – 1985). Facultad de Economía.
- Juárez, Núñez Humberto, Nuevas Integraciones Industriales en la Industria del Automóvil en México, El Caso de la "Fábrica Modular" Revista Trabajadores núm. 23 Universidad Obrera de México.
- Juárez, Antonio, Las Corporaciones Transnacionales y los Trabajadores Mexicanos. Primera edición 1979. Siglo XXI Editores.
- Keynes, J. M., Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero. Sexta Reimpresión. 1981, Fondo de Cultura Económica.
- Mankiw, N. Gregory, Macroeconomía, 3ª edición, Barcelona: Antoni Bosch Editor 1997.

Micheli, Jordi, Nueva Manufactura, Globalización y Producción de Automóviles en México. Primera edición 1994. Universidad Nacional Autónoma de México.

Noriega, Ureña Fernando, Teoría del Desempleo, la Distribución y la Pobreza. Primera edición 1994, Editorial Ariel Economía,

Rueda, Peiro Isabel, México: Crisis, Reestructuración Económica, Social y Política. Primera edición 1998. Siglo Veintiuno Editores.

Valenzuela, Susana, Salarios e Inflación (Efectos Económicos de la Revisión Anual de los Salarios en México). STPS, UCPEET, FONEP, 1984.

Valle Baeza, Alejandro y Martínez González, Gloria, Los Salarios de la Crisis. México, Ed. Desarrollo de Medios, La Jornada Ediciones, 1996.

Zorrilla, Arena Santiago y José Silvestre Méndez José, Diccionario de Economía. Quinta edición, Editorial Océano.

Archivo General, Acuerdo para Superar la Emergencia Económica, 1995.

Archivo General, Alianza para la Recuperación Económica, 1996.

Archivo General, Alianza para el Crecimiento, Octubre 1996.

Bureau of Economic Analysis, Gross Domestic Product.

Contrato Colectivo de Trabajo de General Motors de México 2004. Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Contrato Colectivo de Trabajo de Volkswagen de México 2004. Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Contrato Colectivo de Trabajo de Nissan Mexicana 2004. Secretaría del Trabajo y Previsión Social

Contrato Colectivo de DaimlerChrysler 2004. Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Contrato Colectivo de Trabajo de Ford Motor Company 2004. Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Sistema de Cuentas Nacionales

Comisión de Seguimiento y evaluación del Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento. Pacto para el Bienestar. La Estabilidad y el Crecimiento y sus Antecedentes 1987 – 1994. Segunda edición 1994.

Revista Comercio Exterior, Industria Automovilística: 10 años del TLCAN, mayo 2004.

Revista Comercio Exterior, John Maynard Keynes: En Busca de una Economía sin Escasez, diciembre 2000.

Ravista Comercio Exterior, Flexibilidad y Regulación Laboral: una Reflexión Sociológica. Abril de 2002.

Secretaría de Economía, Inversión Extranjera Directa.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Ley Federal del Trabajo, 9ª edición.
1992.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Informe Trimestral del Empleo, la
Ocupación y los Salarios en México, Ene.–marzo 2004 núm. 02.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Plan Nacional de Desarrollo 1989 –
1994, Informe de Ejecución 1992.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social y Comisión Nacional de Salarios
Mínimos, Salarios Mínimos 2003.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Información Estadística 1989 –
2003.

ANEXO ESTADÍSTICO

ANEXO 1

PERSONAL OCUPADO TOTAL, INDUSTRIA MANUFACTURERA Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1990 -2001p/
(Promedio anual de ocupaciones remuneradas)

Periodo	Personal Ocupado			Automotriz respecto a:			Automotriz Variación % respecto al año anterior
	Total a/	Industria Manufacturera	Industria Automotriz ^{1/}	Manufacturas	Total		
1990	22,330,855	2,510,276	180,742	7.2	0.8	--	
1991	26,723,916	3,307,128	322,357	9.7	1.2	78.4	
1992	27,160,072	3,379,765	380,708	11.3	1.4	18.1	
1993	27,467,478	3,309,755	346,335	10.5	1.3	-9.0	
1994	28,165,783	3,238,906	338,057	10.4	1.2	-2.4	
1995	27,347,482	3,066,717	325,515	10.6	1.2	-3.7	
1996	28,270,286	3,278,436	358,560	10.9	1.3	10.2	
1997	29,346,956	3,566,045	405,113	11.4	1.4	13.0	
1998	30,635,319	3,773,206	448,097	11.9	1.5	10.6	
1999	31,363,158	3,913,387	471,654	12.1	1.5	5.3	
2000p	31,993,581	4,102,052	511,327	12.5	1.6	8.4	
2001p	31,890,120	3,898,545	481,171	12.3	1.5	-5.9	
Tasa Media de Crecimiento	3.0	3.7	8.5				

1/ Incluye las ramas 41 (Productos de hule),56 (Vehículos automotrices), y 57 (Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores).

Fuente: Elaborado con información de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de Mex. Cuentas de Bienes y Servicios, 1996 - 2000 Aguascalientes, Ags. 2002.

ANEXO 2
PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL, INDUSTRIA MANUFACTURERA Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
 1990 - 2001
 (A precios constantes de 1993)
 Miles de pesos

Periodo	PRODUCTO INTERNO BRUTO						Automotriz respecto a:	
	Total	Variación porcentual	Industria Manufacturera (b)	Variación porcentual	Industria Automotriz %/ (c)	Variación porcentual	Manufacturera	Total
1990	1,049,063,789	-	205,524,504	-	-	-	-	-
1991	1,093,357,892	4.2	212,578,028	3.4	25,851,803	-	12.2	2.4
1992	1,133,032,119	3.6	221,427,423	4.2	28,368,963	9.7	12.8	2.5
1993	1,155,132,189	2.0	219,934,044	-0.7	26,081,266	-8.1	11.9	2.3
1994	1,206,135,039	4.4	228,891,644	4.1	27,337,397	4.8	11.9	2.3
1995	1,131,752,762	-6.2	217,581,704	-4.9	23,611,532	-13.6	10.9	2.1
1996	1,190,075,547	5.2	241,151,931	10.8	30,442,186	28.9	12.6	2.6
1997	1,270,744,065	6.8	265,113,424	9.9	34,841,415	14.5	13.1	2.7
1998	1,334,586,475	5.0	284,642,713	7.4	38,371,351	10.1	13.5	2.9
1999	1,382,935,488	3.6	296,631,276	4.2	41,806,005	9.0	14.1	3.0
2000p	1,473,562,655	6.6	317,091,621	6.9	48,889,271	16.9	15.4	3.3
2001p	1,471,065,152	-0.2	305,318,103	-3.7	45,972,554	-6.0	15.1	3.1
Tasa Media de Crecimiento	2.7		3.3		5.4			

% incluye las ramas 41 (Productos de hule), 56 (Vehículos automotores), y 57 (Carruajes, motores, partes y accesorios para vehículos automotores).

Fuente: Elaborado con información de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de Mex. Cuentas de Bienes y Servicios, (varios años) Aguascalientes, Ags. 2002.

ANEXO 3
PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL Y DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1990 - 2003

(A precios Constantes de 1993)

Año	PRODUCTO INTERNO BRUTO		
	TOTAL	Variación porcentual	Manufacturero
1990	1,141,999,323	--	205,524,504.0
1991	1,190,131,796	4.2	212,578,028.0
1992	1,232,275,582	3.5	221,427,423.0
1993	1,256,195,971	1.9	219,934,043.0
1994	1,312,200,430	4.5	228,891,644.0
1995	1,230,607,980	-6.2	217,581,703.0
1996	1,293,859,108	5.1	241,151,931.0
1997	1,381,525,171	6.8	265,113,422.0
1998	1,449,310,060	4.9	284,642,713.0
1999	1,503,499,597	3.7	296,631,274.0
2000	1,602,347,311	6.6	317,091,621.0
2001	1,600,425,725	-0.1	304,990,489.0
2002	1,612,074,218	.07	302,829,490.0
2003	1,633,075,722	1.3	296,733,177.0
TMC ^{1/}	2.7		3.0

1/ Tasa Media de Crecimiento

* Producto Interno Bruto

Fuente: Elaborado con información de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de Mex. Cuentas de Bienes y Servicios, (varios años) Aguascalientes, Ags. 2002.

REMUNERACIONES DE ASALARIADOS; NACIONAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y DE LA AUTOMOTRIZ

1990 - 2001

(A precios Constantes de 1993)

Miles de pesos

Periodo	REMUNERACIONES			AUTOMOTRIZ RESPECTO A:	
	Total	Industria Manufacturera	Industria Automotriz */	Manufacturera	Total
1990	171,415,469	36,698,684	4,270,808	11.6	2.5
1991	293,063,775	59,038,517	7,734,190	13.1	2.6
1992	370,021,253	73,313,769	10,438,465	17.7	2.8
1993	436,482,998	79,694,402	10,355,540	14.1	2.4
1994	501,897,399	85,580,024	11,170,960	14.0	2.2
1995	570,935,766	96,209,084	12,388,257	14.5	2.2
1996	728,909,391	126,268,832	16,770,025	17.4	2.3
1997	940,472,699	164,832,219	22,852,035	13.9	2.4
1998	1,176,936,012	208,037,397	29,901,225	14.4	2.5
1999	1,434,758,789	254,612,869	37,715,144	14.8	2.6
2000p	1,718,146,975	311,239,497	47,865,065	15.4	2.8
2001p	1,892,584,030	331,465,768	50,107,730	15.1	2.6
Tasa Media de Crecimiento	22.2	20.1	22.8		

*/ Incluye las ramas 41 (Productos de hule), 56 (Vehículos automotrices), y 57 (Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores).

Fuente: Elaborado con información de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de Mex. Cuentas de Bienes y Servicios, (varios años) Aguascalientes, Ags. 2002.

ANEXO 5

PAIS DE ORIGEN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MATERIALIZADA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1994 - 2003

(Miles de Dólares)

Países	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Acumulado 1994-2003	Participación respecto del total
TOTAL	928,436	847,429	1,169,048	1,169,048	670,086	2,182,329	1,879,641	1,291,416	1,176,182	819,133	11,449,866	100.0
Estados Unidos	278,210.7	548,246.5	488,735.1	448,118.2	328,598.8	736,493.8	971,923.5	455,946.3	779,907.7	483,531.0	5,469,710.8	46.0
Japón	569,216.9	75,897.5	40,129.3	303,363.0	53,276.0	1,170,639.3	330,792.1	126,578.3	7,793.4	27,544.9	2,705,130.6	23.6
Alemania	37,830.2	320,838.1	31,512.9	362,569.3	13,367.3	2,928.6	-2,685.5	26,324.8	270,705.1	204,524.5	1,287,816.3	11.1
Canadá	6,940.5	5,201.6	16,180.5	7,990.0	4,771.1	143,129.5	61,877.3	545,426.7	10,654.5	3,419.2	804,900.1	7.0
Francia	0.0	12,086.7	33,132.4	9,375.0	-24,883.4	1,828.4	8.0	40,170.5	118,428.8	195,053.9	385,004.1	3.4
España	1,684.9	5,002.9	29,571.6	10,896.9	53,922.8	72,789.1	84,814.5	37,094.6	21,539.0	15,690.6	312,786.3	2.7
Holanda	12,320.8	-2,354.6	5,659.7	13,356.5	97,700.9	5,156.9	87,053.1	17,089.3	3,115.3	14,801.3	239,888.2	2.0
Suecia	15.3	0.0	0.0	0.0	37,718.3	52,317.1	38,923.6	27,128.1	-43,034.5	-22,504.4	90,564.6	0.8
Uruguay	0.0	6,883.3	0.0	5,000.0	368.4	0.0	24,760.0	14,810.7	-8,030.3	0.0	44,592.1	0.4
Luxemburgo	1,784.2	0.0	0.0	0.0	0.0	6,076.9	19,411.4	0.0	12,884.3	0.0	40,158.9	0.4
Reino Unido	20,437.0	608.3	0.0	0.0	1,820.1	1,224.2	-4,626.9	0.0	0.0	0.0	18,462.7	0.2
Italia	0.0	4,121.0	13,324.3	5,128.4	4,703.1	-10,944.7	3.1	483.4	29.8	45.5	17,183.0	0.2
Brazil	0.0	7,853.2	0.0	2,712.9	-3,367.3	488.0	7,577.9	2,818.7	-4,185.3	-2,888.1	10,722.8	0.1
Suiza	284.1	449.8	9,184.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.2	0.0	8,933.2	0.1
Bélgica	0.0	4,100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4,805.1	0.0	8,905.1	0.1
Dinamarca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	541.8	0.0	541.8	0.005
Corea	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	215.1	0.0	0.0	0.0	0.0	215.1	0.002
Argentina	0.0	0.0	0.0	0.0	96.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	96.1	0.001
Isla Calmán	0.0	0.0	0.0	80.0	967.6	964.1	0.0	-1,927.7	0.0	0.0	64.0	0.001
Colombia	0.0	0.0	0.0	6.2	0.0	2.7	2.7	41.3	0.0	4.9	57.7	0.001
Guatemala	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.0	5.4	0.0	0.0	8.4	0.0001
Catar	0.0	0.0	0.0	0.0	6.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.0	0.0001
Venezuela	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.8	4.8	0.00004
Cuba	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.1	4.1	0.00004
Bermudas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.00001
Zambia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-200.0	0.0	0.0	-200.0	-0.002
Panamá	0.0	-1,718.5	0.0	3.2	0.0	1.8	-1.8	24.5	0.0	0.0	-1,690.9	-0.01

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, 2004.

ANEXO 6
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MATERIALIZADA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(Miles de dólares)

Clases de Actividad	1984	1986	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994 - 2003	Participación porcentual		
TOTAL	820,624.6	967,216.6	647,429.0	1,169,647.6	670,046.7	2,192,329.6	1,878,641.1	1,291,416.0	1,176,162.0	918,123.0	11,448,869.3	100.0
Fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones.	298,625.2	342,805.6	343,697.6	406,870.1	386,120.6	672,251.3	782,167.0	1,090,774.4	793,144.9	659,244.2	6,004,702	50.7
Fabricación y ensamble de automóviles y camiones.	558,477.0	617,175.6	236,009.3	565,257.5	283,923.3	1,360,401.2	460,377.4	24,506.6	286,421.7	192,786.1	4,239,442	37.0
Reparación de partes para el sistema de suspensión de automóviles y camiones.	28,157.9	37,630.5	20,292.7	64,058.6	65,738.6	-642.0	204,062.6	27,069.0	37,869.0	26,554.1	519,912	4.5
Fabricación de motores y sus partes para automóviles y camiones.	31,402.7	75,901.1	9,132.2	61,000.0	66,195.0	73,666.4	64,668.0	32,513.3	34,862.3	16,971.6	499,646	4.4
Fabricación y ensamble de carrocerías y remolques para automóviles y camiones.	9,906.1	7.7	1,800.0	80,326.1	13.6	1,316.3	6,046.6	69,476.6	2,601.0	..	171,669	1.5
Fabricación de partes accesorios para el sistema de frenos de automóviles y camiones.	1,811.2	8,718.0	4,269.7	8,353.1	7,076.6	17,714.1	16,169.3	36,296.7	9,096.6	7,642.0	119,099	1.0
Fabricación de partes para el sistema de transmisión de automóviles y camiones.	62.6	6,376.1	12,298.3	182.9	879.9	37,697.3	2,238.0	6,808.2	10,647.3	16,636.9	95,156	0.8

ANEXO 7
PRODUCCIÓN TOTAL DE VEHICULOS POR MERCADO DE DESTINO (1990 - 2003)
 (Número de Unidades)

Año	Producción			Participación respecto al Total		Variación Anualizada
	Total	Mercado Interno	Mercado de Exportaciones	Producción para Exportación	Producción para Mercado Nacional	
1990	803,691	525,133	278,558	34.7	65.3	--
1991	960,883	595,529	365,354	38.0	62.0	19.6
1992	1,051,179	660,129	391,054	37.2	62.8	9.4
1993	1,054,991	561,797	493,194	46.8	53.3	0.4
1994	1,097,381	522,350	575,031	52.4	47.6	4.0
1995	931,178	162,600	778,678	83.6	16.4	-15.1
1996	1,211,297	240,423	970,874	80.2	19.8	30.1
1997	1,339,276	353,572	984,430	73.5	26.4	10.6
1998	1,427,590	448,832	978,758	68.6	31.4	6.6
1999	1,493,661	416,449	1,077,217	72.1	27.9	4.6
2000	1,889,486	456,488	1,432,998	75.8	24.2	26.5
2001	1,817,807	434,375	1,382,436	76.1	23.9	-3.8
2002	1,837,430	454,994	1,319,376	71.8	24.8	1.1
2003	1,540,935	370,362	1,170,203	75.9	24.0	-16.1
Tasa Media de Crecimiento	3.2	-4.7	9.6			

ANEXO 8
TIPO DE CAMBIO

1990- 2003

Año	Tipo de Cambio Promedio	Variación Porcentual	INPC	Variación Porcentual
1990	2.9	19.5	26.5	--
1991	3.0	2.6	22.8	-13.9
1992	3.1	2.5	15.6	-31.8
1993	3.1	0.7	9.8	-37.3
1994	3.4	8.3	7.0	-28.7
1995	6.4	90.2	34.8	398.9
1996	7.6	18.4	35.3	1.4
1997	7.9	4.2	20.8	-41.0
1998	9.1	15.4	15.9	-23.5
1999	9.6	4.7	16.7	4.7
2000	9.5	-1.1	9.5	-43.0
2001	9.3	-1.2	6.4	-32.8
2002	9.7	3.4	4.9	-23.0
2003	10.8	11.7	5.0	0.8

Nota: Tipo de cambio pesos por dólar E. U.A., para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera
Fuente: Banco de México

ANEXO 9
TIPO DE CAMBIO
1980- 1990

Año	Tipo de Cambio Promedio	Variación Porcentual
1980	0.0	--
1981	0.0	6.6
1982	0.1	228.8
1983	0.1	49.1
1984	0.2	39.8
1985	0.3	52.9
1986	0.6	137.1
1987	1.4	125.3
1988	2.3	66.6
1989	2.5	7.9
1990	2.8	14.3

Nota: Tipo de cambio pesos por dólar E. U. A., para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera
Fuente: Banco de México

ANEXO 10
PRODUCCIÓN TOTAL DE VEHICULOS POR EMPRESA
(1984 - 2003)
(Cifras Expresadas en Unidades)

Empresas	1984	1985	1986	1987	1988	1989	2000	2001	2002	2003	Acumulado	Participación % respecto al Total
TOTAL	1,067,381	831,178	1,211,287	1,339,276	1,427,580	1,493,666	1,889,486	1,817,807	1,774,370	1,540,565	14,522,618	100.0
General Motors	161,089	198,823	267,133	300,900	318,028	331,021	444,670	447,802	508,903	471,618	3,447,098	23.7
DaimlerChrysler	243,701	205,575	381,212	355,914	359,422	330,280	404,637	395,119	380,518	308,736	3,345,126	23.0
Volkswagen	256,317	181,438	231,078	257,366	338,958	410,308	425,703	380,690	332,876	287,253	3,111,986	21.4
Nissan	193,591	106,794	135,637	172,763	189,787	185,574	313,489	327,923	328,950	291,902	2,246,417	15.5
Ford Motor	242,083	227,354	213,513	247,363	213,546	224,446	280,565	238,690	185,874	143,707	2,218,161	15.3
Honda	--	135	1,194	3,045	7,184	10,241	18,801	23,825	24,962	21,624	111,021	0.8
Renault	--	--	--	--	--	--	--	1,757	12,141	15,414	29,312	0.2
BMW	--	245	487	870	1,932	1,586	1,594	1,001	1,046	308	9179	0.1
Mercedes Benz	590	814	1,043	955	722	190	--	--	--	--	4,314	0.0

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

ANEXO 11

EXPORTACIÓN TOTAL DE MERCANCIAS POR ACTIVIDAD Y PRINCIPALES PRODUCTOS

(Participación respecto del Total 1990 -2001)

ACTIVIDAD	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportación Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
I Agricultura y silvicultura	6.4	4.4	3.6	3.5	3.6	4.2	3.3	3.1	2.9	2.5	2.2	2.2
II Ganadería, agricultura, caza y pesca	1.6	1.2	0.9	1.1	0.8	1.1	0.4	0.4	0.3	0.3	0.4	0.4
III Industrias extractivas	35.5	18.3	16.8	13.1	11.5	10.0	11.7	9.8	5.8	6.9	9.3	7.6
IV Industrias Manufactureras	55.4	75.7	78.3	82.4	83.9	84.7	84.4	86.5	90.7	90.0	88.0	89.6
Automotriz y Autopartes (Respecto a Manufactureras)	31.8	20.2	20.3	21.1	21.3	22.7	24.3	21.8	22.2	22.4	22.1	22.4
Automotriz y Autopartes (Respecto del Total)	17.6	16.3	16.9	17.4	17.8	19.2	20.5	18.9	20.2	20.1	19.4	20.0
V Otros	1.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
VI Otros Productos no clasificados	0.0	0.0	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2

Fuente: Elaborado con información de INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, Información Preliminar Enero - diciembre, (varios años), Aguascalientes, Ags. México, 2001.

ANEXO 12
VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE AUTOBUSES Y COCHES DE MOTOR POR
PAISES SELECCIONADOS

(1997 -1999)

Unidades

Pais	1997	1998	1999 p/
Corea, República de ^{1/}	233,443	200,071	426,935
Federación Rusa	45,970	45,704	50,021
Japón	62,234	56,953	48,395
Brasil ^{2/}	21,556	21,458	14,934
Italia	2,320	3,847	3,032
Ucrania	1,771	2,454	2,032
Polonia	1,961	1,888	1,772
México	1,027	1,500	1,416
Egipto	680	870	874
Hungría	1,951	1,232	706
Suecia	178	340	319
Rumania ^{2/}	188	258	68
Reino Unido	18,332	16,530	ND
Alemania	10,020	8,679	ND
Irán, República Islámica del ^{3/}	3,910	2,924	ND
Otros Países	185,237	186,996	223,401

^{1/}Incluye ensamblados.

^{2/} Únicamente autobuses.

^{3/} Producción de establecimientos que empleará 50 y más personas

Fuente: ONU, Industrial Commodity Statistics Yearbook, 1999, New York, NY 2002

ANEXO 13

PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL, INDUSTRIA MANUFACTURERA DE MÉXICO Y DE ESTADOS UNIDOS
1990 - 2003

Año	PRODUCTO INTERNO BRUTO					Estados Unidos	
	México %/					Variación porcentual	
	TOTAL	Variación porcentual	Manufacturero	Variación porcentual	Variación porcentual	Variación porcentual	
1990	1,141,999,323	5.2	205,524,504.0	--	--	1.9	
1991	1,190,131,796	4.2	212,578,028.0	3.4	3.4	-0.2	
1992	1,232,275,582	3.5	221,427,423.0	4.2	4.2	3.3	
1993	1,256,195,971	1.9	219,934,043.0	-0.7	-0.7	2.7	
1994	1,312,200,430	4.5	228,891,644.0	4.1	4.1	4.0	
1995	1,230,607,980	-6.2	217,581,703.0	-4.9	-4.9	2.5	
1996	1,293,859,108	5.1	241,151,931.0	10.8	10.8	3.7	
1997	1,381,525,171	6.8	265,113,422.0	9.9	9.9	4.5	
1998	1,449,310,060	4.9	284,642,713.0	7.4	7.4	4.2	
1999	1,503,499,597	3.7	296,631,274.0	4.2	4.2	4.5	
2000	1,602,347,311	6.6	317,091,621.0	6.9	6.9	3.7	
2001	1,600,425,725	-0.1	304,990,489.0	-3.8	-3.8	0.5	
2002	1,612,074,218	0.7	302,829,490.0	-0.7	-0.7	2.2	
2003	1,633,075,722	1.3	296,733,177.0	-2.0	-2.0	3.1	
TMC ^{1/}	2.7		3.0				

^{1/} Tasa Media de Crecimiento

% a precios Constantes de 1993

Fuente: Elaborado con información de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios, (varios años) Aguascalientes, Ags. 2002, Banco de Información Económica y Bureau of Economic Analysis.

ANEXO 14

INCREMENTOS SALARIALES EN LA JURISDICCIÓN FEDERAL, RAMA AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES Y SALARIO MÍNIMO

Periodo 1988 - 2003

INPC Base 2a Qna de Junio de 2002 = 100

Año	Salario Mínimo 1/	Variación %	Salario Contractual 2/	INPC	Salario Real Mínimo	Salario Real Contractual
1988	7.1	--	12.3	125.43	-45.7	-50.5
1989	8.4	17.9	13.8	20.3	-2.0	-6.2
1990	10.0	18.1	16.1	26.5	-6.7	-8.0
1991	11.4	14.9	18.2	22.8	-6.4	-2.8
1992	12.1	5.7	21.7	15.6	-8.6	-2.4
1993	13.1	8.1	23.6	9.8	-1.5	-0.9
1994	14.0	7.0	24.9	7.0	0.0	-1.6
1995	16.7	19.6	27.9	34.8	-11.3	-16.7
1996	21.1	26.5	33.8	35.3	-6.5	-10.5
1997	24.3	15.0	40.4	20.8	-4.8	-1.1
1998	30.0	23.3	47.5	15.9	6.3	1.6
1999	31.9	6.5	55.3	16.7	-8.7	-0.2
2000	35.1	10.1	62.2	9.5	0.5	2.6
2001	37.6	7.0	67.9	6.4	0.6	2.6
2002	39.7	5.8	71.8	5.0	0.7	0.7
2003	41.5	4.5	75.2	4.6	-0.05	0.1
TMC 1988-1994	8.8	11.9	10.3	19.0	-4.2	-3.7
TMC 1995-2000	13.2	16.5	14.3	22.2	-1.1	-1.3
TMC 2001 - 2003	3.4	3.6	3.5	5.5	0.4	0.4
TMC 1989 - 2003	11.2	12.7	11.9	26.3	-1.4	-1.2

1/ pesos

2/ Incrementos anuales de promedios ponderados por el número de trabajadores.

Nota: Los datos semestrales de las zonas sombreadas fueron sacados mediante promedios simples

Fuente: Elaborado con información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, la Comisión Nacional de Salarios Mínimos y Banco de México.

ANEXO 15
INCREMENTOS PROMEDIO Y REALES DEL SALARIO CONTRACTUAL Y MÍNIMO E ÍNDICE
NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
(Periodos Sexenales)

INPC Base 2a Qna. de junio 2002 = 100

Período	Incremento Ponderado del Salario Contractual	Incrementos Promedio del Salario Mínimo	INPC	% Real Salario Contractual	% Real Salario Mínimo
Carlos Salinas 1/	12.2	11.9	17.0	-4.1	-4.3
Ernesto Zedillo 2/	16.4	16.8	22.2	-4.7	-4.4
Vicente Fox 3/	6.8	5.8	5.3	1.4	0.4
1989 - 2003	12.6	12.7	16.7	-3.5	-3.5

INPC- Base 2a Qna de junio 2002 = 100

1/ Para sacar los promedios se tomó de 1989 a 1994

2/ Para sacar los promedios se tomó de 1995 al 2000

3/ Para sacar los promedios se tomó de 2000 a 2003

Fuente: Elaborado con información de la Junta Federal de Conciliación, Arbitraje, Comisión Nacional de Salarios Mínimos y Banco de México.