

U. N. A. M.
FACULTAD DE ECONOMIA

LA ESTRUCTURA DE LA EVOLUCION DE LOS
SALARIOS EN MEXICO

(1960 - 1970)

T E S I S
Que para optar por el título de:
Licenciado en Economía
P r e s e n t a
Ma. Teresa Marcos Carranza

1 7507

México, D.F.

1978





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**LOS FINES DIGNOS DE SER PERSEGUIDOS
SE OBTIENEN FATIGOSAMENTE**

R. TAGORE

A Francisco el compañero que
me ha brindado su amor y
comprensión.

A mi hija Alejandra que me ha
dado la felicidad más grande
del mundo.

**A mi madre quien siempre me
guió para seguir adelante con
su cariño y apoyo.**

**A mi hermano José Ramón con
especial cariño porque triunfe
en la vida.**

**A mis tios Ramón y Margarita
con profundo agradecimiento
por su ternura y ejemplo.**

**A mis hermanas María, Teresita,
Gloria, Francisca y Maggy, que
por distintos caminos han encontra
do la felicidad.**

R E C O N O C I M I E N T O S

Quiero agradecer al Instituto Nacional de Estudios del Trabajo y al Dr. Guido Belsasso, Director General, por haberme brindado la oportunidad para realizar esta investigación.

A los obreros mexicanos porque continuen la lucha por sus reivindicaciones por un bienestar social justo y digno.

A Teresa Rendón quien me dió gran parte de su experiencia.

Al Lic. Agustín Sánchez Delint por su interés por el bienestar del obrero y director de mi tesis profesional.

A Rafael Sánchez Chavarría quien participó en los cálculos y recopilación de la información estadística.

A mis compañeros de estudio:
Ma. Isabel Alonso, Ma. Eugenia Lozano, Alejandra López,
Yolanda Damián, Isabel Vargas, Jorge Ramírez y José Luis García.

I N D I C E

Prólogo

CAPITULO PRIMERO

- 1- MARCO DE REFERENCIA
- 1.1- Antecedentes
- 1.2- Distribución del Ingreso y Salarios Reales
- 1.3- Objetivo del Estudio
- 1.3.1- Contenido
- 1.4- Fuentes de Información
- 1.4.1- Estadísticas de Salarios
- 1.4.2- Índice de Precios
- 1.5- Teoría de los Salarios

CAPITULO SEGUNDO

- 2- ESTRUCTURA DE SALARIOS DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
- 2.1- Componentes de la Remuneración
- 2.2- Salario, Concepto
- 2.3- Diferencias entre Tasa Base e Ingreso
- 2.4- Salario Nominal y Salario Real
- 2.4.1- Metodología
- 2.5- Tendencia de los Salarios Reales (1960-1973)
- 2.6- Salarios Reales en el Sector Moderno y Tradicional de la Industria de Transformación en años Seleccionados (1960-1970)

APENDICE

CAPITULO TERCERO

- 3- DIFERENCIAS SALARIALES EN EL SECTOR MANUFACTURERO
- 3.1- Significado de la Estructura de Salarios
- 3.2- Metodología
- 3.3- Grupos Industriales Seleccionados
- 3.4- Evolución de los Salarios por Sexo
- 3.5- Consideraciones Generales de la Realidad Salarial por Sexo.

4-

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL

BIBLIOGRAFIA

P R O L O G O

El tema que se presenta, el poder adquisitivo de los salarios, pertenece a uno de los elementos de la gran temática de la distribución del ingreso. Aún más, impacta a la mayor parte de las familias durante el proceso inflacionario que vivimos. Así por ejemplo, los asalariados ven rápidamente disminuidos los volúmenes de bienes y servicios que integran sus canastas, a pesar de existir alzas en sus remuneraciones como consecuencia del rezago existente, que ocurre comúnmente, del crecimiento de los salarios con respecto a los precios. Bajo estas premisas, el concepto de bienestar de Pareto, podría interpretarse que se cumple, puesto que se incrementan los salarios nominales (por lo menos a ningún grupo se le disminuyen). Sin embargo, constituye un sostenimiento del "Statu Quo", que significa el mantener una distribución del ingreso; y que tomando en cuenta el efecto inflacionario, da como consecuencia un retroceso implicando una mayor desigualdad entre los receptores de ingresos.

II.

Por otra parte las conclusiones obtenidas por diversos autores nacionales, muestran que a partir de 1958 a la fecha, el coeficiente de Gini ha ido en aumento. Esto se ha dado bajo condiciones de crecimiento económico, con una tasa anual secular y sostenida del 6% del PIB. Las premisas anteriores, sin ir a mayor detalle, permiten rechazar la hipótesis Rostowniana de que el crecimiento económico trae aparejado un incremento en el bienestar económico y social de las familias.^{1/} Hipótesis que en otras palabras significa que una tasa sostenida de crecimiento del PIB, en forma automática genera desarrollo y equidad.

Podemos mencionar que, ideas contrarias han señalado que mejoras a la distribución del ingreso son opuestas el crecimiento económico. Es decir, que si se siguiera la curva de "posibilidad de producción" sólo existe una sustitución entre ambas metas, y así se niega la factibilidad de que una mejor distribución del ingreso implique un mayor crecimiento económico. También esta hipótesis se ha visto rechazada, a través de diversos estudios, en donde se simulan mejores distribuciones del ingreso obteniendo incrementos adicionales en la tasa, bajo condiciones "ceteris paribus", del PIB.^{2/}

^{1/} Navarrete, I; Reyes Ortega P. "Un modelo de Generación del producto, retribución de los factores y distribución final del ingreso. Documentos y conclusiones de la III Conferencia Interamericana de Tributación, OEA, 1973

^{2/} Estudio inédito de la Dirección General de Formación Profesional y Empleo. STyPS.

III.

Por otra parte, la estrategia que puede plantearse de desarrollo económico y social para el país, podemos opinar que debe tener como fundamento el principio de oportunidad de Bellman 3/, que establece que para el período T el sistema (económico) puede alcanzar su óptimo, independientemente de lo ocurrido en el $t-i$ ó $t+j$, para $i, j \neq 0$.

El principio anterior reclama de la construcción de una función objetivo a optimizar con una serie de restricciones tecnológicas que reflejan la estructura de producción y de demanda. Estas son importantes porque permiten ensayar cambios estructurales factibles de tal forma que si bien se debe estar consciente de la internacionalización de la producción, del esquema centro-periferia y por ende de la división internacional del trabajo, permita obtener la mejor (óptima o quasi-óptima) alternativa de desarrollo bajo un sentido realista.

Las condiciones citadas obligan a un análisis profundo que permita conocer no únicamente los resultados a través de las medidas tradicionales de la distribución del ingreso, como el citado coeficiente de Gini o Theil 4/. Por lo tanto conviene abordar, estudios

3/ Bellman R., Dreyfus. Applied dynamic programming princeton: Princeton University Press, 1961.

4/ Theil, H. Economics and information theory. Chicago Rand Mac Nally and Co., 1967.
Hainsworth, G. The lorenz curve as a general total of economic analysis. the economic record. 40(3): 64.09.

IV.

de carácter técnico y/o empírico, que revelen el conocimiento de la situación económica. En este caso concreto, el trabajo que a continuación se presenta tiene como cometido explicar el comportamiento de los salarios reales y su evolución. Conviene señalar que si bien ha existido una política de revisión bianual de los salarios durante el período de estabilización, en los últimos años, ésta fue anual con situaciones extraordinarias. En cualquier caso, el problema se centra en evaluar (evitando caer en la "ilusión monetaria del analista") cuáles son los beneficios netos de los asalariados.

Así, es de todos conocido que los precios tienen un ritmo continuo de crecimiento; y por el contrario los salarios (al menos los mínimos) se incrementan por saltos, o sea siguen una función discontinua en el tiempo. En este sentido, el beneficio neto significa hacer un análisis comparativo del valor de una función continua en precios, contra otra discontinua en salarios. El efecto final debe evaluarse en términos de cuál ha sido la diferencia entre ambas funciones a través de un tiempo inicial y uno terminal.

En el caso anterior se puede proceder a encontrar la diferencia de una integral que señale la actualización entre t y $t+j$ de la evolución de precios y los salarios negociados. Otra forma es a través del contenido y magnitudes de la canasta de bienes y servicios. La tesis presente se centra en este último enfoque, sin desconocer el primero.

V.

Así pues, el estudio ha sido llevado a efecto con una buena producción de estadísticas (lo que da un mayor valor al trabajo) y con un análisis de los condicionantes de los salarios y su poder adquisitivo.

Cabe mencionar que es una primera aproximación de carácter empírico, sin embargo constituye un punto de partida interesante que permite entender la problemática de la distribución del ingreso, en algunas de sus dimensiones.

Dr. Pedro Alfonso Reyes O.

CAPITULO I

1.1 Antecedentes

La combinación de factores históricos, económicos, políticos y sociales han dado un determinado proceso de desarrollo económico en México, proceso que se ha caracterizado por una marcada heterogeneidad en la estructura económica y social produciéndose grandes disparidades y un bienestar socioeconómico concentrado en un sector de población minoritaria.

Este proceso de desarrollo económico experimentado en países en vías de industrialización como México requieren de un mejor empleo de los factores de la producción, a través de una mejor utilización tecnológica en el proceso productivo, lo cual permitirá elevar el nivel de vida de la clase trabajadora.

Por lo anterior resulta entonces importante estudiar el movimiento de los salarios reales, con el propósito de conocer la evolución de los niveles de vida de los trabajadores y especialmente de aquellos con niveles de ingresos más bajos

durante el proceso de expansión económica.

Es cierto que los salarios nominales de los trabajadores en todas las ramas de actividad económica han aumentado, sin embargo existen dudas de lo que ha ocurrido con los salarios reales (Véase salarios nominales en la industria de transformación, cuadro No. 1).

El conocimiento de la evolución de los salarios reales de los trabajadores nos permitirá conocer de que manera participan en el ingreso real logrado por la expansión económica.

"Es claro que en todo proceso de desarrollo económico se producen una serie de modificaciones en la estructura ocupacional de la fuerza de trabajo, produciéndose un desplazamiento en las ocupaciones de las actividades menos productivas a las de mayor productividad y debido al alto porcentaje de la población dedicada a actividades agrícolas se produce un fuerte desplazamiento geográfico del campo a la ciudad". 1/

Es evidente que una modificación de este tipo en la estructura ocupacional de la fuerza de trabajo, como resultado de

1/REYNOLDS LLOYD G. "Economía laboral y relaciones de Trabajo. Fondo de Cultura Económica, pág. 374.

CUADRO No. 1

PROMEDIO DE SALARIOS NOMINALES PAGADOS A OBREROS
EN LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

No.	Grupo Industrial	Salario Diario			Salario Diario L/ Mde Prestaciones Sociales		
		1960	1965	1970	1960	1965	1970
	Promedio General	28.26	38.09	55.24	31.69	44.77	65.64
20	Manufactura de Productos alimenticios	23.20	29.14	36.36	25.87	34.02	42.45
21	Elaboración de bebidas	33.91	38.87	54.31	37.63	46.03	63.20
22	Beneficio y Fabricación de productos de tabaco	27.73	36.44	57.65	32.37	48.37	70.41
23	Fabricación de textiles	26.24	47.41	57.78	29.41	54.85	67.34
24	Fabricación de calzado y prendas de vestir	20.33	27.13	43.34	22.24	29.84	47.91
25	Industria y prod. de madera y corcho excepto muebles	22.87	22.97	38.52	25.01	25.54	42.46
26	Fabricación de muebles y accesorios exp. de metal	25.38	29.68	44.02	27.76	33.48	48.90
27	Fabricación de pastas de celulosa, papel cartón y prod. de estos materiales	33.50	42.79	64.87	38.13	51.44	77.70
28	Editoriales, Imprentas e Industrias Gráficas	34.58	43.81	65.43	37.61	49.29	73.30
29	Ind. y prod. de cuero, piel y materiales acodáneos	27.90	30.86	47.83	31.08	34.58	53.68
30	Fabricación y reparación de productos de hule	36.45	51.23	77.17	42.16	63.53	94.76
31	Fabricación de sustancias y productos químicos	26.76	38.27	57.92	29.45	43.99	66.16
32	Fabricación de prod. derivados del petróleo y del carbón mineral	32.72	48.56	59.00	37.14	55.54	67.61
33	Fabricación de otros productos minerales metálicos	26.68	34.05	65.16	30.31	40.22	76.75
34	Industrias metálicas básicas	32.43	53.45	78.74	37.96	68.19	95.73
35	Fabricación de Prod. metálicos	23.62	34.84	54.19	26.03	39.74	61.72
36	Fab. ensamble y reparación de maquinaria y eqpto exp. la elect.	27.06	37.90	56.77	30.05	43.34	64.24
37	Fab. de maquinaria, aparatos, acc. y artículos elec. y electrónicos	27.84	33.49	55.56	30.97	37.83	63.24
38	Const. ensamble recons. y reparación de equipo y materiales de Transporte	31.09	49.75	46.03	35.46	61.53	86.08
39	Otras Ind. manufactureras	24.97	30.80	44.16	27.20	34.10	49.31

1. La distribución de las prestaciones se obtuvieron del promedio resultante de: salarios, sueldos y salarios por prestaciones sociales.

14.13.11

Elaborado en el INEGI con datos de la Dirección General de Estadística, Secretaría de Industria y Comercio. VII, VIII y IX Censos Industriales. FV 1-196 y 1971.

la expansión y creación de nuevas actividades, provoque un aumento en el salario real total. Sin embargo un desplazamiento de este tipo no indica que los trabajadores se estén beneficiando en medida adecuada del desarrollo económico y de los aumentos consiguientes del ingreso real.

Para determinar en qué medida repercute el desarrollo económico en los niveles de vida de los trabajadores con más bajos niveles de ingresos, es necesario conocer la evolución de las ganancias y de los salarios reales de manera más desagregada para evitar conclusiones engañosas, ya que es posible que debido a un fuerte desplazamiento en la estructura ocupacional de la fuerza de trabajo, puede suceder que al mismo tiempo se reduzca o crezca a ritmo más lento el ingreso de los trabajadores mejor remunerados, en este caso el aumento del nivel de vida de los nuevos grupos de población incorporados o transferidos a ocupaciones más productivas, se pagará en gran medida con la disminución de los salarios reales de los trabajadores actualmente ocupados y en menor medida con el incremento en el ingreso real.

Esto significa que la mayor parte del incremento del ingreso real está siendo absorbido por el sector capital y el hecho de que los salarios reales aumenten, no tiene más significado que el de señalar un aumento en el volumen de empleo

y un uso más intensivo de la fuerza de trabajo.

Como afirma Flores de la Peña: "Si un aumento de las ganancias fuera acompañado de un incremento de la inversión productiva, podría justificarse el desplazamiento de los ingresos del sector salarios al sector ganancias acelerándose de esta manera vía ahorro el desarrollo económico".^{1/} Debemos suponer de esta manera que se trata de un caso ideal, siendo que la mayoría de los sectores con altos ingresos se destina a la adquisición de bienes de consumo superfluo.

Asimismo, existen factores económicos e institucionales que favorecen al sector capital en perjuicio del sector trabajo, situación que habremos de estudiar.

1.2 Distribución del Ingreso y Salarios Reales.

El acelerado proceso de crecimiento económico experimentado por el país en las últimas décadas, ha fomentado fuertes disparidades en la distribución del ingreso que reciben los distintos grupos de trabajadores. Un indicador de esto es el pago a los factores capital y trabajo (véase cuadro No. 2). De ahí que la importancia de estudiar la relación existente entre el desarrollo económico y la distribución

^{1/} FLORES DE LA PENA, Horacio & FERRER, A. "salarios reales y desarrollo económico". Trimestre Económico, México, 18(72)617

CUADRO No. 2

DISTRIBUCION DEL INGRESO ENTRE LOS FACTORES DE LA PRODUCCION

AÑO	PAGO A LOS FACTORES				
	TOTAL	TRABAJO	CAPITAL	TRABAJO %	CAPITAL %
1959	127 386	44 530	82 854	34.96	65.04
1960	138 406	46 918	91 488	33.90	66.10
1961	143 668	48 705	94 963	33.91	66.09
1962	151 451	50 845	100 606	33.58	66.42
1963	163 341	53 979	109 452	33.09	66.41
1964	180 299	57 137	123 162	31.70	68.30
1965	190 606	60 343	130 260	31.66	68.34
1966	204 845	63 612	141 312	31.02	68.98
1967	218 221	66 909	151 312	30.67	69.33

- 1) Pagos al trabajo valuados a los precios del empleado.
- 2) Superavit de operación neto de impuestos indirectos.

FUENTE: Secretaría de Hacienda y C.P. y el Banco de México.

del ingreso y la riqueza sean sin duda uno de los problemas fundamentales para la estabilidad económica del país.

Desde el punto de vista tecnológico el desplazamiento de las empresas tradicionales por las modernas ha contribuido de manera importante a la distribución desigual del ingreso.

Saúl Trejo Reyes, en su estudio sobre el efecto de crecimiento del empleo en la distribución del ingreso, menciona como a través del tiempo la distribución del ingreso se ve cada vez más influenciada por las empresas modernas, señalando que la participación de la mano de obra en el ingreso disminuiría al incrementar las empresas modernas su participación total en la producción de cada industria, debido a que la participación de la mano de obra en las empresas modernas es menor que en las tradicionales.

Sin embargo, las perspectivas para crear una distribución más equitativa del ingreso, dependerá sobre todo del número de empleos que se puedan crear durante el proceso de desarrollo, ya sea mediante el uso de tecnologías intensivas de mano de obra en las empresas modernas o dándole un mayor impulso a las empresas tradicionales.

En lo que se refiere a la distribución familiar del ingreso,

la encuesta de ingresos y gastos de las familias realizadas por el Banco de México, S.A. nos indica claramente la distribución no equitativa del ingreso.

De acuerdo con esta información, la población económicamente activa representa el 30% de la población total, integrada por el 83% de hombres y el 17% de mujeres. Podemos observar, que el 67% de la Población económicamente activa percibe ingresos mensuales inferiores a \$ 1 200.00 (inferior a la media nacional que es de \$ 1 800.00) es decir, ocho millones de habitantes económicamente activos con estos niveles de ingresos tienen que hacer frente a sus necesidades de alimentación, vestido, salud, vivienda, educación, etc., el 30% perciben ingresos medios mensuales inferiores a \$ 7 200 y sólo el 3% restante perciben ingresos superiores a \$ 7 200 (véase cuadro No. 3).

Por otro lado, algunas medidas de política económica como la concesión de aranceles proteccionistas y controles cuantitativos a las importaciones han originado disparidades en los precios internos respecto a los internacionales, provocando distorsiones en la distribución del ingreso reduciéndose el ingreso real de los demandantes. Así, las transferencias del ingreso real se hacen preferentemente a las utilidades y a otros pagos a la propiedad, esto se debe a que el efecto en

C U A D R O No. 3

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR ESTRATO DE
INGRESO MENSUAL Y SEXO

ESTRATO INGRESO MENSUAL POR PERSONA ACTIVA (PESOS)	POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA 1/		
	T O T A L	HOMBRES	MUJERES
Hasta 200	1 563.4	1 099.2	464.2
De 201 a 400	1 839.4	1 515.3	324.1
De 401 a 800	2 845.9	2 445.7	400.2
De 801 a 1 200	2 085.0	1 728.9	356.1
De 1 201 a 2 400	2 471.8	2 015.9	455.9
De 2 401 a 3 600	729.3	609.6	119.7
De 3 601 a 4 800	356.5	316.5	40.0
De 4 801 a 7 200	243.9	213.0	30.9
Mas de 7 200	222.5	208.2	14.3
T G T A L:	12 357.7	10 152.3	2 205.4

1/ Excluye a las personas que ayudan sin remuneración.

FUENTE: BANCO DE MEXICO, S.A. Distribución del Ingreso en México.
Encuesta sobre ingresos y gastos de las familias. 1963.

el aumento del ingreso real, no afecta principalmente a los niveles de salarios, debido a que las condiciones de oferta excedente de mano de obra implica una tasa de salarios prácticamente constante.

La carga fiscal no se distribuye equitativamente entre los contribuyentes y el predominio del impuesto al gasto y la carencia de gravamen a las inversiones de escaso beneficio social, le impiden actuar como mecanismo de redistribución del ingreso.

Estos y otros factores de carácter institucional y de política económica opresivos en la realidad, han influido en la desigual distribución del ingreso.

A continuación haremos una breve descripción del objetivo y etapas del estudio sobre remuneraciones.

1.3 Objetivo del Estudio

El objetivo central del estudio consiste en determinar los componentes de las remuneraciones, su estructura y análisis del salario nominal real por sectores. En términos generales se trata de averiguar si el aumento en la tasa de salarios nominales ha significado un aumento en la tasa de salarios reales, o si este aumento se ha anulado por un alza en el costo de los bienes comprados por los trabajadores.

1.3.1. Contenido del Estudio.

Primera Fase:

Esta fase tiene el propósito de establecer los cambios ocurridos en los ingresos reales de los trabajadores del sector industrial.

Etapas:

1) Nivel de Salarios Nominales y Precios.

Esta etapa pretende establecer los cambios ocurridos en la estructura de salarios industriales que abarca las principales ramas del sector industrial en forma desglosada, lo cual nos permitirá elaborar la serie de salarios nominales para deflacionar por el índice de precios y establecer los cambios ocurridos en los salarios reales y el bienestar económico de los distintos grupos dentro del sector industrial.

2) Índice de Precios.

Respecto a la necesidad de emplear un índice de precios para deflactar el salario y obtener así el salario real, recurrimos a su búsqueda y selección.

En esta fase pretendemos analizar las diferencias salariales por sexo, con el objeto de descubrir sus posibles determinantes.

1.4 Fuentes de Información

Por las características del estudio, la fuente más apropiada para este propósito son los censos económicos y otras fuentes secundarias (INSS, INFONAVIT, CNSM).

1.4.1 Estadísticas sobre Salarios.

Para elaborar la serie de salarios reales en base a un período determinado, se requiere de estadísticas detalladas para el sector de estudio, como salarios básicos, salarios por horas extras, compensaciones, horas trabajadas, prestaciones, utilidades etc.

Para la obtención de este tipo de información, las estadísticas disponibles revelan serias deficiencias, que han hecho difícil adecuar la serie que requerimos para el análisis.

El procedimiento seguido para obtener el salario industrial es defectuoso, ya que representa simplemente un promedio y no existe una adecuada ponderación.

Las cifras de salarios existentes reflejan una unidad de medida que no representa el cálculo de los días y las horas trabajadas, compensaciones por horas extras, días festivos etc.

Los cambios en la estructura industrial no permiten la comparabilidad entre los censos industriales.

Otra deficiencia fundamental radica en que no existen datos que permitan conocer en un grupo industrial cuál es el salario medio y cuál es el volumen de ocupación en cada categoría específica, como por ejemplo: mecánico, tornero, supervisor etc.

1.4.2. Índice de Precios:

Además de los problemas de información estadística antes mencionados, por lo que a salarios se refiere, recordemos que el bienestar del trabajador no sólo dependen del ingreso nominal que recibe, sino del poder de compra de este ingreso, es decir, del monto de bienes y servicios que pueda comprar con él.

Esto presenta un problema más, ya que se trata de una serie de diez años que presenta cambios en el patrón de gustos en la estructura de la canasta de bienes y otros factores que sesgan según sean los cambios al valor del salario real.

Por ejemplo, si el salario es deflactado por un índice del costo de la vida, que incluye únicamente una canasta de

bienes sin considerar otros satisfactores producto del bienestar económico, encontraremos un sesgo hacia - arriba del salario real.

Por consiguiente el problema de medir que es lo que ha ocurrido con los salarios reales en dicho período, refleja un alto grado de dificultad y fundamentalmente de interpretación. En este sentido hemos considerado pertinente establecer ciertos indicadores y requerimientos de información para llevar a cabo el análisis.

1.5 Teoría de los Salarios.

El conocer las diferentes características que ha revestido el salario a través del tiempo, permitirá definir con mayor claridad el estado actual de la forma en que se retribuye al trabajador.

El "esclavismo" se caracterizaba porque los trabajadores o esclavos eran propiedad absoluta del patrón y estaban obligadas a realizar cualquier tipo de trabajo, por cualquier lapso de tiempo.

En este sistema de organización la retribución al esclavo se efectuaba a través del sustento, que estaba en función de ser el necesario para mantener a la persona en condiciones fisi-

cas aptas para el trabajo, el cual a su vez revestía finalidades que iban desde satisfacer las necesidades del amo hasta participar en la producción de bienes -con fines comerciales.

De esta manera, la riqueza del amo dependía del número de esclavos con que contaba y el beneficio se medía por la diferencia entre el producto del trabajo de los esclavos y el costo de subsistencia de los mismos.

"Servidumbre", esta forma de organización que hizo su aparición en el feudalismo se caracterizó por la propiedad absoluta del señor feudal sobre el siervo.

Bajo este sistema el siervo se encontraba arraigado a la tierra, la cual era proporcionada por el propio señor feudal para su propio sustento. Por esta situación el trabajador o siervo estaba obligado a realizar trabajos en pago por este servicio, considerándose atado al feudo por la deuda contraída.

Estos trabajadores tenían un tiempo determinado para trabajar la tierra en préstamo, el cual debería de ser el suficiente para darle su propio sustento, el tiempo restante lo utilizaban para el patrón. Así, si una tierra era fértil el tiempo utilizado para trabajarla era menor y el exce

dente se utilizaba para ocupar a los trabajadores en otras actividades.

"Artesanado" este tipo de organización aparece en la Edad Media y se caracterizó por el surgimiento de la clase asalariada.

En este sistema el artesano es un trabajador libre y con posibilidades de administrar su propio trabajo y con sus propios medios. Así, la obtención de sus ingresos dependerán del excedente logrado por la venta de sus productos.

La clase asalariada surge con el nacimiento del capitalismo industrial, y tuvo auge por la carencia de algunos artesanos de tener los medios de producción para procurarse ellos mismos la subsistencia, se veían en necesidad de vender su fuerza de trabajo, la cual era retribuida en dinero ó en especie ó se combinada. Y por otra parte la necesidad que existía de otras personas para alquilar fuerza de trabajo para explotar convenientemente los medios que tenían a su alcance. Lo que fundamentalmente sustenta a este sistema es la propiedad privada de los medios de producción.

Bajo este contexto se hará un breve análisis de los principales enfoques teóricos, que permitan representar dentro de un esquema pragmático algunas teorías que arrojen luz, pa-

ra determinar los elementos que determinan el nivel de salarios, bien sean aquellos que afecten a la oferta de mano de obra o a la demanda.

La teoría clásica tiene como idea central, el de considerar a la economía en un estado progresivo como el que se lleva a un estado estacionario futuro, en donde todos los elementos accionarían independientemente unos de los otros.

Esta teoría puede interpretarse a través de la teoría Poblacionista de Malthus, en donde cuando se presenta un estado progresista de la economía la tasa de inversión necesaria para sostenerla es alta, lo que lleva a elevar la producción y los salarios y con estas facilidades se crean aumentos excesivos en la población.

En la relación de producción es fundamental el factor tierra y dado que este es un recurso escaso, llegará un momento donde los rendimientos del trabajo aplicados a la tierra tenderán a ser decrecientes por los aumentos en la población. Por otra parte, los beneficios y el producto total tenderán a disminuir al distribuirse entre un creciente número de personas en forma de salarios, provocando que las utilidades de la inversión forzosamente se reduzcan y que los salarios se acerquen a un mínimo de subsistencia, llegándose de este mo-

do a un estado estacionario de la economía.

Del mismo modo se consideraba que la productividad del trabajo tenía una tendencia decreciente a largo plazo, ya que si la población trabajadora aumentaba y el factor tierra era limitado y escaso, las tierras menos productivas y con menores rendimientos tenderían a ocuparse y con ello la productividad del trabajo decrecería.

Por otra parte, Adam Smith, basaba su teoría en las leyes naturales, en donde la persona era libre de actuar en la forma en que el quisiera propiciando con esto un orden perfecto en el desarrollo de la sociedad.

Smith con su obra "La Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones", crea un punto de partida para el análisis del desarrollo y enriquecimiento de los pueblos, basándose en la producción, pero considerando como limitante el incremento de la población.

En esta época, aparecen importantes innovaciones tecnológicas principalmente en las ramas de energía mecánica y textil, lo que favorecía a la acumulación del capital y a una mayor división del trabajo.

Para Smith, el grado de acumulación dependía de las posibilidades que tenían los empresarios para invertir y esta será

mayor, si se dispone de un mayor capital proveniente de los beneficios. De esta manera se pagaran menores salarios para obtener mayores beneficios, pero siempre con la presión de los trabajadores por obtener mejores percepciones, dando lugar a una pugna entre trabajadores y patronos los cuales si estaban organizados, ya que a los trabajadores no se les permitía ningún tipo de asociación.

Es por esto que los salarios que se establecían, resultaban muy cercanos al nivel de subsistencia, dado por la satisfacción mínima de necesidades para mantener vivo al trabajador y a su familia. Aunque, el incremento de los salarios y la acumulación del capital estaba en función de la riqueza nacional.

Otro teórico de esta época quien aportó elementos de juicio respecto al tema que ahora nos ocupa fue David Ricardo, para él lo más importante de la economía eran las leyes de distribución del producto nacional entre las grandes clases de la sociedad, salarios para los trabajadores, beneficios para los terratenientes.

Para Ricardo la retribución de la mano de obra tenía un precio natural, el cual asegura la sobrevivencia del trabajador y su familia. Este precio al trabajo a su vez estaba en fun

ción de la riqueza nacional, de la población, de la tecnología y de la división del trabajo. Esta mano de obra tenía un precio en el mercado que se ve influenciado por las condiciones prevalecientes tanto con la oferta como en la demanda de mano de obra y los precios que alcanzan los productos en el mercado. Así, si la demanda se incrementa a un mayor ritmo que la población, los salarios que se pagan tenderán a subir y viceversa. Pero como la población siempre tenderá a aumentar los salarios tenderán a permanecer a un mínimo de subsistencia.

Adicionalmente, el nivel de tecnología puede tener efectos benéficos para la economía, pero a corto plazo ya que los rendimientos decrecientes de la tierra y el acaparamiento de beneficios por parte de los terratenientes, frenaran las posibilidades de utilidad que se deriven de incrementos en la tecnología, provenientes de las manufacturas afectando los niveles de ocupación y salarios.

Marx, desarrolla su teoría dentro de un marco completamente nuevo para la época, donde desaparecen las clases de artesanos y pequeños propietarios y surgen sectores como el proletariado industrial y agrícola.

Su teoría se distingue por la existencia de dos clases socia-

les antagónicas: los propietarios de los medios de producción o capitalistas y la clase desposeída de estos medios, dispuesta a vender su fuerza de trabajo.

Es aquí donde el trabajo es tratado como una mercancía, en donde existe un mercado donde concurren oferentes y demandantes fijando un precio ó salario.

Concebido así al trabajador solo tiene una cualidad que es la de contar con un elemento capaz de transformar y crear valor y que puede intercambiar con el único propósito de subsistir.

En el esquema de Marx intervienen los siguientes factores: el trabajo, los recursos naturales a transformar y el capital que se compone de los medios de producción y la tecnología.

Para elaborar una mercancía, el capitalista paga en forma de salario una parte, a la cual le denomina "capital variable", este compensa en forma total el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla, pero como este tiempo de trabajo es el mínimo que se puede ocupar de un obrero en la jornada de trabajo, el excedente de la misma es el que se utiliza para pagar al capitalista por el uso de su dinero e instalaciones. A este tiempo excedente se le denomina como

"Plusvalía", que es el elemento que mueve la producción y permite disponer de factores que propicien la acumulación del capital.

De lo que deduce Marx que si la mercancía trabajo es la que sostiene y propicia la acumulación del capital, esta - debe tener un pago o salario, que no es sino el valor del trabajo expresado en dinero, valor que es el necesario para mantener y perpetuar a la clase trabajadora.

Por otra parte, el enriquecimiento del capitalista esta en función del capital, pero al estar en competencia con el - resto de los productores es indispensable vender más barato sus productos, requiriendo que sus costos de producción sean menores y siendo necesario que la productividad del trabajo aumente, haciendo uso de la innovaciones tecnológicas. Esto trae como consecuencia el abaratamiento de la mano de obra, debido a que habrá un incremento en la producción con el mismo nivel de salario.

Esta situación tiende a crecer debido a que un gran número de personas quedarán sin trabajo y sin posibilidades de conseguir otro, esto es a lo que Marx llama el "Ejército industrial de reserva", elemento de presión para mantener bajo el salario. Ejército que irá en aumento con el crecimiento

de la población, la competencia y las innovaciones tecnológicas.

En este sentido el sistema capitalista presenta contradicciones y una de ellas es que se produce con la finalidad de acumular riqueza.

Sin embargo, este ejército de reserva se ve favorecido por estas contradicciones, ya que esta clase de agrupaciones dan lugar a la crisis del sistema que la engendró.

Por los años de la segunda guerra mundial la economía política estaba logrando grandes avances en la descripción y análisis en el mundo económico de los países desarrollados y subdesarrollados. Sin embargo la economía neoclásica tropezaba con la creencia de una macroeconomía desarrollada - equiparable a su casi superdesarrollada microeconomía.

Finalmente con la gran depresión llegó la publicación de la Teoría General del empleo, el interés y el dinero de John Maynard Keynes.

Un problema fundamental de esta época lo representaba la desocupación, la cual Keynes trata con suficiente detalle.

Plantea que la solución es encontrar el punto donde se sitúa la demanda efectiva de mano de obra y este se localiza en

la intersección de su oferta y demanda global, enmarcando el volúmen real de ocupación.

Por otro lado, la demanda global se mide através del trabajo empleado en total en la economía; la oferta se cuantifica con los rendimientos del capital con lo que es posible ocupar una determinada cantidad de mano de obra.

Del mismo modo la ocupación se dará por la propensión media a consumir o sea la relación existente entre el ingreso nacional, el consumo real de la población, el nivel de inversión que es producto del tipo de interés en el mercado y la eficiencia marginal del capital que no es otra cosa sino el posible aumento del rendimiento de una unidad más del capital y el costo necesario para producir una unidad más del bien necesario.

Lo importante en el esquema de Keynes es el nivel de demanda efectiva, más que la influencia que puedan tener los salarios en el mercado. Si en determinado momento el tipo de salario es rígido, este afecta directamente a la eficacia marginal del capital y a las futuras previsiones de los capitalistas que se mantendrán constantes sin efectos especulativos, situación difícil ya que los empresarios prefieren salarios flexibles, que según Keynes no pueden mantener un estado de ocupación plena.

CAPITULO II

2. ESTRUCTURA DE SALARIOS DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

El objeto de este capítulo consiste en hacer un breve análisis de los principales aspectos estructurales del problema de los salarios, con el propósito de reunir los elementos más relevantes que permitan una mejor evaluación en la fijación y la determinación de las remuneraciones. Así como; proporcionar la mayor información en la inminente necesidad de fomentar nuevas políticas salariales, tendientes a mejorar las condiciones de vida de los asalariados y elevar su participación en la distribución equitativa del ingreso.

2.1 Componentes de la Remuneración

Al hablar de Estructura de Salarios se entiende en un sentido muy amplio debido a que comprende los diversos elementos que compone la remuneración, como son las tarifas mínimas de salarios y varios elementos más como las prestaciones sociales, las primas por vacaciones, asignaciones familiares, IMSS, INFONAVIT, ISSSTE, reparto de utilidades,

gratificaciones, guarderfas, servicio médico, etc. Así, los componentes de la tarifa de salarios no básicos constituye una importante proporción de la remuneración total y del costo de la mano de obra.

De esta manera al estudiar la estructura de salarios tiene que quedar muy claro los diversos elementos en que se compone la remuneración, la preferencia dada a determinado sistema de pago, la variación de la remuneración individual, la estructura de los diferenciales de salarios, las variaciones en las horas de trabajo y las relaciones formales entre los salarios entre otras cosas.

Estos componentes son importantes porque se espera que respondan en forma diferente a las diversas influencias sobre la estructura de salarios. Asimismo, la diversidad y la importancia de las diferencias que presentan los componentes de la remuneración total pueden ser uno de los rasgos más distintivos de la estructura de salarios.

Para analizar la estructura de salarios, además es necesario tomar en cuenta su relación con la estructura de la economía, con el desarrollo económico del país, con los cambios en la productividad en los distintos sectores económicos, con la naturaleza del producto, con el nivel de educa-

ción y con los diversos procedimientos en la fijación de salarios. Además de tomar en cuenta otros factores que juegan un importante papel como son la existencia de uniones laborales, la política fiscal y los salarios mínimos.

Por todo lo anterior y por la complejidad que implica llevar a cabo un análisis con esta amplitud de la estructura de salarios, se decidió limitar el análisis al estudio del salario básico nominal y algunos elementos de la remuneración como son las prestaciones sociales.

2.2 Salario. Concepto.

Definir la palabra salario no es tan sencillo como parece.

Para el trabajador significa el ingreso semanal que lleva a casa; fundamentalmente se interesa por la cantidad de bienes y servicios que puede comprar con este ingreso. Para el patrón significa el costo de la mano de obra, por unidad de producción, lo cual depende del monto producido por los obreros. Aunque es un error considerar al salario como el costo de la mano de obra para producir una mercancía, ya que el nivel de salarios puede variar sin afectar el volumen de producción y viceversa.

Podemos definir al salario como " el pago que hace el patrón

al trabajador a título de retribución, recompensa o gratificación por su trabajo o por la fuerza de trabajo que ha prestado a la actividad de producción" ^{1/}. Es la expresión monetaria o precio de la fuerza de trabajo bajo el concepto marxista. Es la retribución debida al trabajador por el patrón en razón de su participación activa en el proceso productivo.

Según Maurice Dobb "salario o jornal es el conjunto de ganancias, pagos o devengos de un trabajador durante un período de tiempo dado como un día o una semana y es igual al producto de la tarifa honoraria por el número de horas de trabajo o el producto de la tarifa por pieza por el número de veces hecha más cualesquiera primas o bonificaciones que gana".

Las ganancias expresadas en dinero se les denomina salario nominal y las expresadas en mercancías o servicios se les denomina Salario Real.

2.3 Diferencias entre Tasa Base e Ingresos.

Para determinar el cambio cuantitativo en los salarios es muy importante diferenciar entre la tasa base e ingreso de un trabajador.

^{1/} CASTRO DE LA LAMA, Carlota. "Salarios". Tesfs. ENE, UNAM. Pág. 29

La mayoría de los asalariados tienen una tasa base generalmente delimitada por una jornada de trabajo, pero no por necesidad es el monto recibido por el trabajador, debido a que muchos trabajan a destajo o en base a incentivos, donde el monto que reciben depende de la cantidad producida. Así, bajo este tipo de sistemas se espera que un trabajador gane más que su tasa base, aunque también este tipo de ingresos puede variar según el obrero trabaje más o menos en un día en particular o las condiciones de producción así lo requieran. De esta manera un trabajador que labora bajo un sistema de tiempo puede ganar más por una hora que su tasa base, ya sea trabajando tiempo extraordinario o en otros turnos manteniéndose su tasa base fija. De ahí que la selección de la medida tenga gran importancia.

2.4 Salario Nominal y Salario Real.

Ante todas estas consideraciones pretendemos analizar cual ha sido la evolución experimentada en los últimos años del poder adquisitivo del ingreso que reciben los trabajadores del sector industrial. Para ello hemos recurrido al llamado Salario Real, el cual mide la cantidad de bienes y servicios que pueden ser comprados con un determinado salario nominal.

Como mencionamos al iniciar nuestro estudio los aumentos de los salarios nominales de los trabajadores, no siempre se traducen en mayores salarios reales, pues si bien es cierto que un aumento en el ingreso de los trabajadores puede hacer crecer la demanda, no siempre las disponibilidades de oferta satisfacen la misma.

2.4.1 Metodología

Para determinar el Salario Real se utilizaron las series de salarios nominales publicadas por la encuesta anual de la última semana de octubre "Trabajo y Salarios Industriales". Esta información permite apreciar el movimiento anual de los salarios nominales de los trabajadores del sector industrial. Conjuntamente con la información se recurrió al uso de los censos industriales para llevar a cabo el análisis diferenciando al sector industrial en moderno y tradicional. Los criterios para esta clasificación son con respecto al valor promedio del capital por trabajador y al valor promedio del valor agregado por establecimiento.

Como deflactor del salario nominal se seleccionó el índice de precios más adecuado, elaborado y publicado por distintas fuentes.

El Índice de Precios como Elemento para Medir el Poder Adquisitivo del Salario que Reciben los Obreros del Sector Industrial.

El movimiento de los precios de los artículos que consume el obrero es uno de los indicadores del poder de compra de su ingreso. Dicho movimiento se mide a través de las variaciones del índice de precios, que en última instancia expresa la proporción en que se modifica el costo total de la canasta de satisfactores de una familia de trabajadores con un determinado nivel de ingresos, como consecuencia de los diversos aumentos observados en los precios de los bienes y servicios que componen dicha canasta.

Existen en nuestro país diversos indicadores del movimiento de los precios, elaborados por distintas instituciones y con distintas metodologías (véase cuadros Nos. 4-5).

A continuación haremos una breve explicación de la técnica utilizada para levantar los datos de los distintos índices:

- a) Índice de precios al mayoreo en la Ciudad de México.
Índice elaborado por la Dirección General de Estadística, SIC y Banco de México, S.A.

Este índice de precios al mayoreo está compuesto por 210 artículos, los cuales están clasificados en dos subíndices: consumo y producción.

Está constituido por los promedios simples de relativos, manejando alrededor de 600 cotizaciones. (La cotización de precios se levanta directamente en 150 fuentes).

El sistema de ponderaciones está basado en el consumo de 210 artículos en el año de 1939, año base original (reconvertido a 1954).

La fórmula utilizada para elaborar el índice es la de ponderaciones fijas de Laspeyres.

Fuente: Banco de México, S. A.

El índice de precios al mayoreo elaborado por la Dirección General de Estadística, SIC. Está constituido por 50 artículos, los cuales están clasificados en dos subíndices: consumo y producción.

Para la confección de este índice se emplea la fórmula

$$\text{IP} = \frac{\sum P_i (Q_0 + Q_i)}{\sum P_0 (Q_0 + Q_i)}$$

en donde:

CUADRO No. 4
INDICES DE PRECIOS
(1939 - 1976)

AÑOS	INDICE DE PRECIOS AL MAYOREO. (1)	INDICE DEL COSTO DE LA VIDA OBRERA. (2)	INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (3)	INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR. (4)
1939	23.3	21.1		
1940	23.9	21.3		
1941	25.5	22.1		
1942	28.1	25.6		
1943	33.9	33.5		
1944	41.6	42.1		
1945	46.3	45.1		
1946	53.3	56.4		
1947	56.4	63.5		
1948	60.5	67.4		
1949	66.3	71.0		
1950	72.5	75.3		
1951	89.9	84.8		
1952	93.2	95.4		
1953	91.4	95.4		
1954	100.0	100.0		
1955	113.6	116.0		
1956	118.9	121.6		
1957	124.0	128.7		
1958	129.5	143.5		
1959	131.0	147.0		
1960	137.5	154.2	83.5*	
1961	138.8	156.8	85.0	
1962	141.3	158.6	86.0	
1963	142.1	159.6	86.6	
1964	148.1	163.1	88.6	
1965	150.9	169.1	91.9	
1966	152.8	176.0	95.7	
1967	157.2	181.1	98.5	
1968	160.2	183.7	100.0	100.0
1969	164.3	189.4	103.5	103.9
1970	174.1	200.7	108.7	109.2
1971	180.6	207.1	114.6	115.4
1972	185.7	220.4	120.3	121.3
1973	214.9	257.0	134.8	134.9
1974	263.2	-	166.8	165.2
1975	290.9	-	191.8	193.1
1976	355.6	-	222.1	224.2

- NOTA: (1) Índice para el D. F., de 1930 a 1938 dados extrapolados en base a las variaciones del índice de precios al mayoreo de 32 artículos, elaborados por la misma fuente base 1939=100, reconvertida a 1954.
- (2) Base 1934=100, reconvertida a 1959. Índice para el D. F.
- (3) Base 1939=100, de 1934 a 1967, datos extrapolados en base a las variaciones del índice del costo de la vida obrera.
- (4) Base 1968=100, índice para el Distrito Federal.

CUADRO No. 5

INDICES DE PRECIOS
(1939 - 1975)

AÑOS	INDICE DE PRECIOS AL MA- YOREO.	INDICE DEL COSTO DE LA VIDA OBRERA.
	(1)	(2)
1939	100.0	100.00
1940	100.5	104.70
1941	106.8	104.40
1942	118.1	121.00
1943	141.6	158.50
1944	181.5	199.10
1945	199.6	213.50
1946	233.7	266.70
1947	238.5	300.30
1948	253.2	318.86
1949	268.1	335.97
1950	297.8	356.20
1951	359.1	401.40
1952	394.7	459.20
1953	402.6	451.20
1954	433.6	473.10
1955	500.4	548.70
1956	530.9	575.30
1957	563.7	608.90
1958	589.5	678.70
1959	598.1	695.50
1960	632.2	729.70
1961	637.8	742.00
1962	646.9	750.40
1963	656.7	755.10
1964	680.2	771.80
1965	706.8	799.80
1966	713.6	834.10
1967	713.9	859.20
1968	726.3	870.80
1969	734.9	897.60
1970	769.0	951.00
1971	790.0	981.50
1972	823.5	1 044.20
1973	991.3	1 217.60
1974	1 243.5	1 596.40
1975	1 417.1	1 848.60

NOTAS: (1) Base 1929=100, reconvertido a 1939=100; índice para el Distrito Federal.

(2) Base 1934=100, reconvertido a 1939=100, índice para el Distrito Federal.

FUENTE: Dirección General de Estadística, S. I. C.

CUADRO No. 6
INDICES DE PRECIOS
INCREMENTOS PORCENTUALES RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

AÑOS	INDICE DE PRECIOS AL MAYOR REO. (D. F.)	INDICE DEL COSTO DE LA VIDA OBRERA. (D. F.)	INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR.	INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR. (D. F.)
1939	100.0	100.0	-	-
1940	2.5	9.4	-	-
1941	6.6	3.7	-	-
1942	10.1	15.8	-	-
1943	20.6	30.8	-	-
1944	22.7	25.6	-	-
1945	11.2	7.1	-	-
1946	15.1	25.0	-	-
1947	5.8	12.5	-	-
1948	7.2	6.1	-	-
1949	9.5	5.3	-	-
1950	9.3	6.0	-	-
1951	24.0	12.6	-	-
1952	3.6	14.5	-	-
1953	1.9	1.7	-	-
1954	9.4	4.8	-	-
1955	13.6	16.0	-	-
1956	4.6	4.8	-	-
1957	4.2	5.8	-	-
1958	4.4	11.4	-	-
1959	1.1	2.4	-	-
1960	4.9	4.8	100.0	-
1961	0.9	1.6	1.7	-
1962	1.8	1.1	1.1	-
1963	0.5	0.6	0.6	-
1964	4.2	2.1	2.3	-
1965	1.8	3.6	3.7	-
1966	1.2	4.0	4.1	-
1967	2.8	2.8	2.9	-
1968	1.9	1.4	1.5	100.0
1969	2.5	3.1	3.5	3.9
1970	5.9	5.7	5.0	5.1
1971	3.7	3.1	5.4	5.6
1972	2.8	6.4	4.9	5.1
1973	15.7	16.7	12.0	11.2
1974	22.4	-	23.7	22.4
1975	10.5	-	14.9	16.8

FUENTE: Elaborado en el I N E T , con datos del Banco de México, S. A.

IP = Índice de precios al mayoreo

Pi = Precios del año de estudio

Po = Precios del año base

Qo = Consumo aparente del año base

Qi = Consumo aparente del año de estudio

El año que se toma como base es el de 1929 (reconvertido a 1939). Los precios se ponderan con la suma del consumo anual aparente (Nacional), del año base y del año de estudio.

Este índice se calcula semanal, mensual y anualmen
te.

Por lo que respecta a estos índices, no obstante su carácter de indicadores generales del movimiento de los precios, presentan inconvenientes derivados no sólo de su alcance geográfico, sino por reflejar mo
vimientos que ocurren en las etapas primarias de co
mercialización de los bienes, mismas que son ajenas al comportamiento de los consumidores en el merca
do.

- b) Índice del costo de la vida obrera en la Ciudad de Mé
xico.

Índice elaborado por la Dirección General de Estadística, SIC.

Este índice está constituido por 23 artículos, agrupados en tres subíndices: alimentación, vestido y servicios domésticos.

Para el cálculo de este índice se usa la fórmula de "Laspeyres"

$$Ic = \frac{\sum Pi q_0}{\sum P_0 q_0}$$

en donde:

Ic = Índice del costo de la vida obrera

Pi = Precios en el año de estudio

Po = Precios en el año base

El año base es 1934 reconvertido a 1939.

La importancia porcentual de los grupos respecto al gasto total, representan los factores de ponderación de cada subíndice y la relación del gasto de cada artículo con el del grupo, determina la ponderación de cada renglón.

Este índice se calcula mensual y anualmente.

Las fluctuaciones de precios que refleja este índice, se circunscriben a la Ciudad de México.

Los datos se obtienen mediante investigación directa

en 14 mercados populares.

Este índice presenta la limitante de su cobertura geográfica y la limitada canasta de artículos.

c) Índice Nacional de precios al consumidor

Este índice es elaborado por el Banco de México, S. A. La selección de artículos y la estructura de las ponderaciones está basada en la encuesta de ingresos y gastos familiares de 1963, que tuvo un alcance total de 5, 070 hogares.

Los conceptos genéricos de bienes y servicios que forman este índice son 172 y están constituidos por los promedios simples de relativos de precios de 5 162 artículos específicos.

El índice se elabora con base en la información obtenida en siete ciudades (Ciudad de México, Mérida, Morelia, Guadalajara, Monterrey, Mexicali y Ciudad Juárez). El año base es 1968=100.

La fórmula utilizada para elaborar los índices de precios es la de ponderaciones fijas de Laspeyres.

La estructura de las ponderaciones de los diversos

subíndices que la integran es la siguiente:

Clasificación por objeto de gasto	Ponderación
1. Alimentos, bebidas y tabaco	43.5
2. Prendas de vestir, calzado y accesorios	9.5
3. Arriendos brutos, combustibles y alumbrado	13.1
4. Muebles, accesorios, enseres domésticos y cuidado de la casa.	5.7
5. Servicios médicos y conservación de la salud	3.3
6. Transportes y comunicaciones	8.9
7. Educación, esparcimiento y diversiones	13.7
8. Otros bienes y servicios	2.3

- d) Índice de precios al consumidor en la Ciudad de Mé
México.

Índice elaborado por el Banco de México, S.A. con la misma metodología que el índice anterior. La única diferencia es su cobertura geográfica.

- e) Índice de precios al menudeo de artículos de consumu
popular.

Índice elaborado por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, en base a una encuesta de alcance nacional, realizada en el año de 1965, que cubrió 2 000 hoga-

res y cuya función principal es la de proporcionar elementos de juicio para la fijación de salarios mínimos.

Los artículos y servicios seleccionados son 65 los cuales constituyen la canasta para el cálculo del índice de precios y se dividen en cinco subíndices:

alimentación y bebidas, telas y ropa, calefacción y alumbrado, vivienda y artículos varios.

Para su recopilación que se realiza bimensualmente, la información básica proviene de la Dirección General de Estadística, SIC, en base a un cuestionario diseñado en forma conjunta por ambas instituciones.

A pesar de todas las limitaciones de los distintos índices, se mueven muy estrechamente (ver gráfica número I y II). Esto nos indica que son más o menos confiables.

Los problemas fundamentales de los distintos índices son los siguientes:

Primero, sólo miden el costo de la vida de una manera parcial, la forma en que vivieron algunas familias en los distintos años en que se levantaron los índices, sin modificar la estructura del consumo.

Segundo, no existe una adecuada ponderación en la lista de

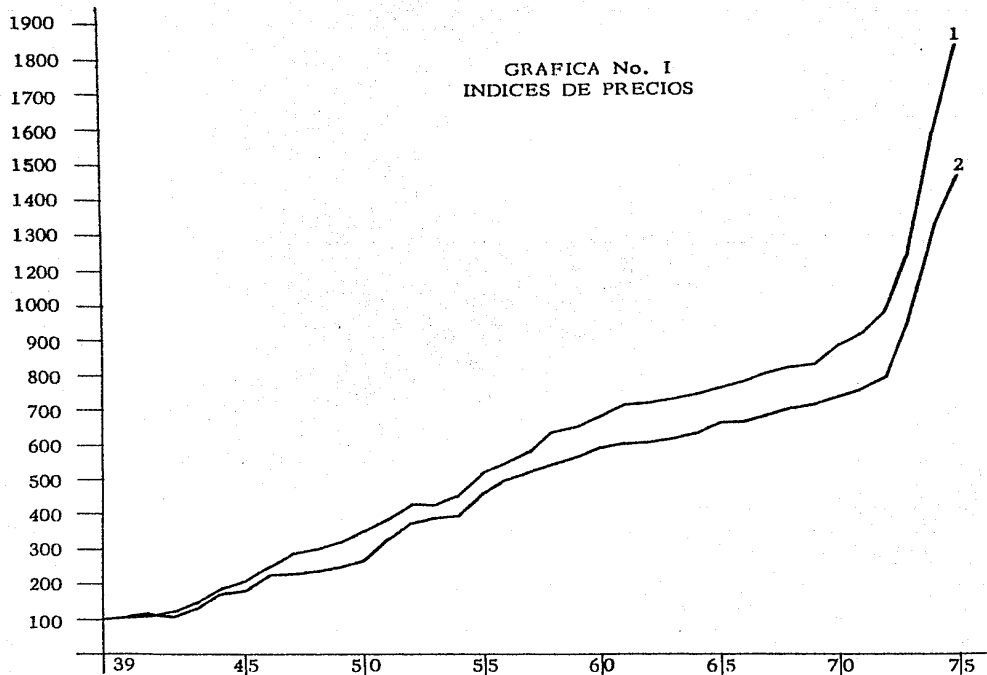
artículos utilizados en el cálculo del índice.

Tercero, el índice de precios al mayoreo, el índice de precios del costo de la vida obrera y el índice de precios al consumidor se refieren únicamente al Distrito Federal. Esto constituye una limitación importante para los fines perseguidos en este estudio, debido a que se pretende analizar el movimiento de los salarios reales a nivel nacional.

Cuarto, el índice nacional de precios al consumidor y el índice de precios al menudeo de artículos de consumo popular fueron elaborados a partir de 1968 y 1965 respectivamente, limitación importante para este propósito debido a que se está analizando el período 1960-1970.

Para seleccionar el índice de precios más adecuado, que midiera los cambios en el poder adquisitivo del ingreso de los distintos grupos de trabajadores que participan en el sector industrial y para el período ya señalado, se procederá a efectuar un análisis comparativo entre los distintos índices a través del siguiente método:

- a) Se correlacionó el índice nacional de precios al consumidor (Base 1960=100) y el índice del costo de la vida obrera (Base 1939=100), obteniéndose un coeficiente

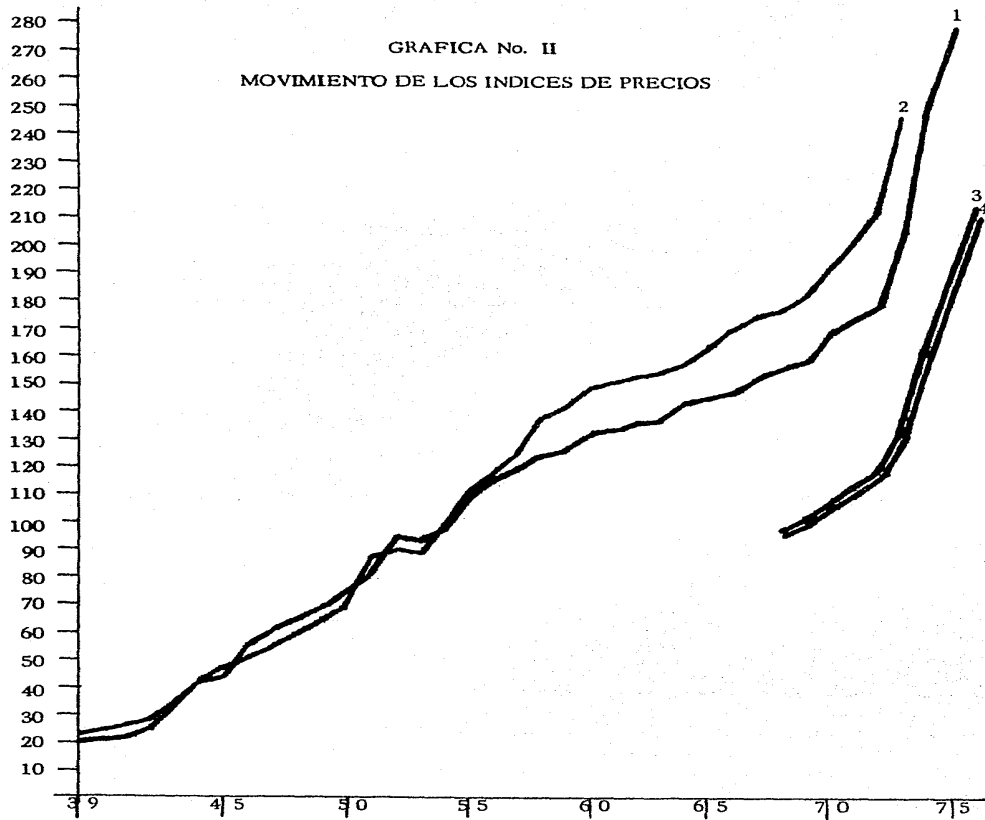


NOTAS:

1. Índice del costo de la vida obrera en la Ciudad de México. Base 1939=100.
2. Índice de precios al mayoreo (D.F.) Base 1939=100

FUENTE: Dirección General de Estadística, S.I.C.

GRAFICA No. II
MOVIMIENTO DE LOS INDICES DE PRECIOS



- NOTA:
- 1) Índice del costo de la vida obrera para el D. F.
 - 2) Índice de precios al mayoreo para el D. F.
 - 3) Índice de precios al consumidor (D. F.)
 - 4) Índice de precios al consumidor (Nacional)

FUENTE: Banco de México, S. A.

de correlación de 0.922 lo que indica una alta co-varia
ción entre ambos índices. Sin embargo, el índice del
costo de la vida obrera sólo nos mide los cambios en
los precios para el Distrito Federal, de esta manera
se decidió calcular el dato del Índice Nacional de Pre-
cios al Consumidor para años anteriores, tomando en
cuenta los incrementos porcentuales observados en el
índice del costo de la vida obrera.

- b) Con este mismo método la Comisión Nacional de los
Salarios Mínimos, correlacionó el Índice Nacional de
Precios al Consumidor y el Índice Nacional de Precios
al Menudeo de artículos de consumo popular, base
1965=100, con el propósito de contar con un índice a
nivel nacional, obteniéndose un coeficiente de corre-
lación de 0.994. Esto da otra medida de la evidente
asociación entre los distintos índices. Aunque este
índice nacional elaborado por la Comisión Nacional
de los Salarios Mínimos, sólo fue elaborado para el
año de 1971, 1972 y 1973, y fundamentalmente para
considerar el ajuste nivelatorio de los salarios míni
mos por la pérdida del poder adquisitivo.

El Dato Sobre Salarios.

Las series anuales de salarios nominales que se analizaron son todos los salarios que se fijan de acuerdo con los sueldos tabulados en los contratos colectivos e individuales de trabajo, antes de efectuar la deducción de impuestos y cuotas (no se incluyen los pagos por gratificaciones, vacaciones, reparto de utilidades, etc.), según fuente encuesta anual de la última semana de octubre "trabajo y salarios industriales".

El salario nominal por grupos industriales de la industria de transformación se consideraron "Todos los pagos en dinero efectuados durante el año de referencia para retribuir el trabajo realizado por los obreros, en este concepto se incluyen tanto los pagos por trabajo ordinario como los pagos por horas extras y bonificaciones. Comprende también los pagos por despido forzoso e indemnizaciones por accidentes y otros riesgos profesionales, excepto cuando esas erogaciones no fueron efectuados por el patrón".

El dato se obtuvo de las publicaciones quinquenales de los censos industriales de 1960, 1965 y 1970. No se tomaron años anteriores por carecerse de información para poder clasificar el sector en moderno y tradicional.

La unidad de medida que se utilizó es el salario diario; el cálculo se obtuvo de la siguiente manera:

- 1) Se procedió a agrupar todas las actividades del sector industrial a dos dígitos que es la información más agregada.
- 2) El salario diario (WD), se obtuvo de la suma del promedio total de todos los salarios pagados en el grupo (W), entre el promedio de los días-hombre trabajados en el año respectivo (D-H).

$$WD = \frac{\sum W}{D-H}$$

Con esta información se pudo elaborar las series de salarios en base a una unidad de medida (salario-día) y poder así deflacionarlos por el índice de precios ya seleccionado, así como medir los cambios en el poder adquisitivo del ingreso que reciben los trabajadores que participan en el sector industrial.

Antes de iniciar el análisis de los resultados así obtenidos se consideró importante tomar en cuenta la dualidad existente en este sector, y nos estamos refiriendo específicamente a la existencia de empresas con características muy distintas.

Al hablar de esta dualidad queremos señalar por un lado a aquellas empresas o establecimientos industriales con una alta relación capital-trabajo, que usan técnicas modernas y cuya productividad por establecimiento es alta, este conjunto de empresas representan a un sector moderno donde la accesibilidad al crédito

dito y a otros financiamientos es más fácil y por otro lado a la existencia de empresas con baja relación capital-trabajo, con técnicas atrasadas y baja productividad por establecimiento y que representan a un sector tradicional donde la accesibilidad al crédito es más difícil.

Estas características son importantes de tomarlas en cuenta en la formulación de políticas económicas y salariales.

Bajo estos criterios hemos clasificado a los establecimientos industriales con respecto al valor promedio del capital por trabajador y al valor promedio del valor agregado por establecimiento.

La única fuente que nos permite obtener este tipo de información son los censos industriales de 1965 y 1970. Para obtener los datos para 1960 tuvimos que hacer los cálculos correspondientes por no tener información.

De esta manera dividimos al sector industrial en cuatro grupos:

- I- Sector moderno, mayor K/L promedio y mayor V/E promedio.
- II- Sector tradicional, menor K/L promedio y menor V/E promedio.
- III- Sector en transición menor K/L promedio y mayor que el V/E promedio.
- IV- Sector en transición mayor K/L promedio y menor que el V/E promedio.

donde:

K/L = relación capital, personal ocupado

V/E = relación valor agregado, número de establecimientos.

2.5 Tendencia de los Salarios Reales 1960-1973

Si observamos el cuadro N° 7, en general los salarios reales subieron durante el período 1960-1973.

El salario real en 1973 fue ligeramente más alto que en 1960, aunque existe una fuerte baja en el nivel del salario real en 1965, después de este año el salario real vuelve a recuperarse volviendo a bajar en 1970.

De 1960 a 1973 han ocurrido siete fijaciones de salarios mínimos generales y profesionales, sin embargo; los precios se han incrementado continuamente, por lo que resulta de interés observar las variaciones de el conjunto de satisfactores que pueden ser comprados con un determinado salario nominal.

La gráfica N° III nos muestra estas variaciones, en la que podemos observar como el incremento en los precios hizo que el salario en 1965, perdiera su poder de compra en un 3.1% respecto al año anterior, a pesar de que durante este período se revisaron los contratos colectivos de trabajo y existía una relativa estabilidad en los precios. Quizá algu

nos trabajadores que participan en ciertas ramas de la actividad económica se beneficiaron. Situación que se analiza más adelante.

En los años posteriores a 1965 los aumentos en los salarios nominales se tradujeron en un alza del poder adquisitivo real, debido a una relativa estabilidad en los precios. Los incrementos en los índices de precios tendieron a disminuir entre 1965 y 1970.

La etapa más inflacionaria comienza a partir de los setenta, como consecuencia del aumento del nivel de precios provocada en gran parte por causas de origen interno y externo.

Destacan entre las causas externas, el aumento de precios en los Estados Unidos del 5.5%, país del que provienen el 63% de nuestras importaciones de mercancías.

Entre las causas de origen interno podemos señalar la reducción en las disponibilidades de productos agrícolas y el efecto combinado del aumento del índice de precios al mayoreo y del índice de precios al consumidor del 5.9% y del 5.0% respectivamente. (véase cuadro N.º 6)

Durante este período el salario nominal se incrementó en un 3.1% y el salario real se deterioró en un 1.65%, respecto al año anterior.

CUADRO No. 7

MOVIMIENTO DEL SALARIO REAL Y NOMINAL EN LA
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION. 1/

AÑOS	PROMEDIO SALARIO NOMINAL (PESOS PA GADOS A LA SEMANA) <u>1/</u>	INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR. <u>2/</u>	PROMEDIO SALA RIO REAL (PESOS PAGADOS A LA SEMANA). <u>3/</u>
1960	197.07	100	197.07
1961	201.57	102	197.61
1962	232.68	103	225.90
1963	249.66	104	240.05
1964	275.63	106	260.02
1965	277.40	110	252.18
1966	301.55	115	262.21
1967	311.73	118	264.17
1968	328.20	120	273.50
1969	348.28	124	280.87
1970	359.15	130	276.26
1971	390.24	137	284.84
1972	441.62	144	306.68
1973	531.59	161	330.18

NOTAS:

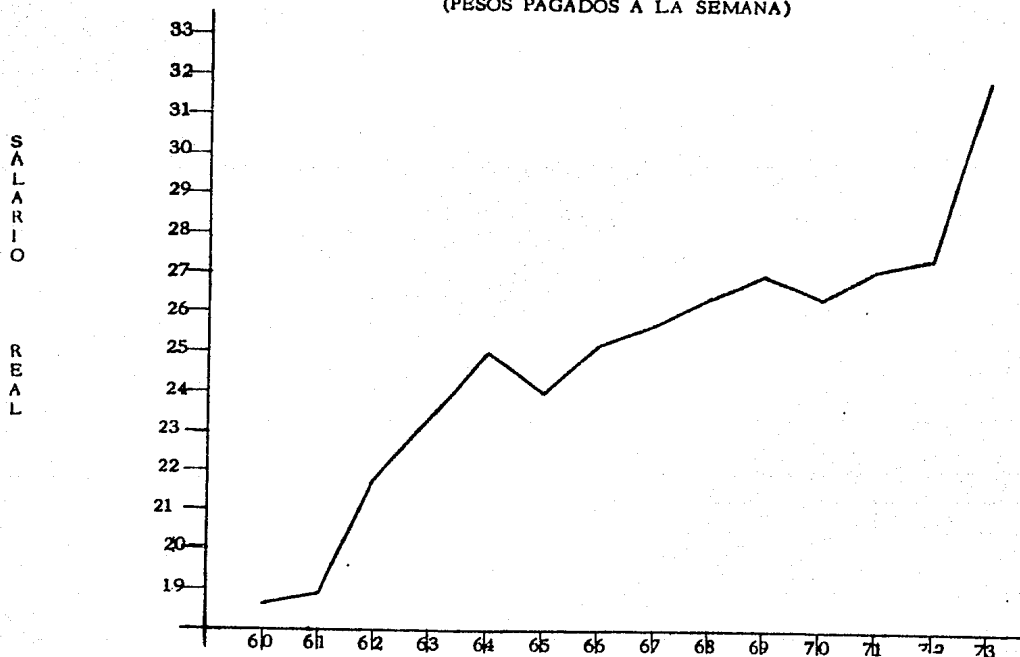
1/ Salario pagado en la semana, de 1960 a 1963 el dato corresponde a 33 grupos industriales y 6 ciudades industriales; de 1964 a 1973 el dato abarca a 54 grupos industriales y 12 ciudades industriales.

2/ De 1960 a 1967 índice calculado.

FUENTE:

Elaborado en el INET, con datos de la encuesta anual de la última semana de octubre. "Trabajo y salarios industriales", D. G. E., S. I. C. y Banco de México, S. A.

GRAFICA III
MOVIMIENTO DEL SALARIO REAL
(PESOS PAGADOS A LA SEMANA)



FUENTE: Encuesta anual de la última semana de octubre
"TRABAJO Y SALARIOS INDUSTRIALES". SIC. D.G.E.

Para 1973 la situación económica del país se tornó más grave, el aumento persistente en los precios continuó, el índice de precios al mayoreo se incrementó en un 15.7%, el índice nacional de precios al consumidor en un 12%.

Esta tendencia inflacionaria en los últimos años ha mermado en forma significativa el poder adquisitivo del salario, es por esto que a partir de este año la fijación de salarios mínimos se hace anualmente para recuperar esta pérdida del poder de compra del salario.

2.6 Los Salarios Reales en el Sector Moderno y Tradicional de la Industria de Transformación en Años Seleccionados. (1960-1965-1970).

Con el propósito de darnos una idea más clara del comportamiento de los salarios reales, haremos un breve análisis de su evolución en la estructura de salarios antes definida.

De acuerdo con la clasificación que se utilizó para dividir al sector industrial en moderno y tradicional, si observamos los cuadros 8, 9 y 10 vemos como era de esperarse un gran número de establecimientos industriales en el sector que denominamos como tradicional y un número relativamente menor en el sector que llamamos moderno que en el sector que llamamos en transición.

Desde el punto de vista de la teoría económica una empresa maximizadora emplearía mano de obra hasta el punto en el cual la productividad marginal de ésta, igualara su salario. Sin embargo, la existencia de imperfecciones en el mercado de los factores de la producción puede modificar sustancialmente el patrón de salarios observados para empresas de distintos tamaños.

De lo anterior podemos desprender una hipótesis en la que los salarios no sólo dependen de la productividad de la mano de obra sino del sector a que pertenezca. Esto es, que al pasar una empresa de un sector a otro también se incrementará el salario medio y el valor agregado por trabajador.

En este sentido cabe señalar que debido a la agregación de la información que hasta ahora se ha manejado se puede caer en conclusiones engañosas, debido a que existen en cada grupo industrial un gran número de establecimientos pequeños y un menor número de establecimientos con una alta relación capital-trabajo.

En general el movimiento de los salarios reales por grupos industriales continúan moviéndose estrechamente.

Entre 1960-1965 los salarios reales fueron muy irregulares. Los grupos industriales que tuvieron mayores sala-

CUADRO No. 8
SALARIOS REALES POR GRUPOS INDUSTRIALES EN EL SECTOR
MODERNO Y TRADICIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
(1970 SALARIO DIARIO)

No.	GRUPO INDUSTRIAL	K		E	PROMEDIO SALARIO DIARIO NOMINAL (PESOS)	PROMEDIO SALARIO DIARIO REAL (PESOS)	
		L					
I							
34	Ind. Metálicas Básicas.	211	380	21	014 925	78.74	39.23
27	Fab. de Pasta de Celulosa, Papel Cartón y Prod. de ese material.	172	070	4	268 111	64.87	32.32
32	Fab. de Prods. derivados del Petro- leo y del Carbón Min.	265	120	5	499 384	59.00	29.39
22	Beneficio y Fabricación de Produc- tos del Tabaco.	157	440	29	339 650	57.65	28.72
38	Construcción, Ensamble Reconstruc- ción y Reparación de Equipo y Mate- riales de Transporte.	146	820	6	290 241	46.03	22.93
II							
30	Fab. de Rep. de Prods. de Bala	79	500	519	797	77.17	38.45
28	Editoriales, Imprenta e Industrias Conexas.	73	380	568	553	65.43	32.60
33	Fab. de otros productos de Minera- les no Metálicos.	106	860	505	687	65.16	32.46
23	Fábrica de Textiles.	87	980	1	744 566	57.78	28.78
35	Fábrica de Productos Metálicos	75	120	596	759	54.19	27.00
29	Ind. y Prods. de Cuero y Piel y Ma- teriales Sucesdaneos.	66	790	329	479	47.83	23.83
39	Otras Inds. Manufactureras	75	670	409	202	44.16	22.00
26	Fab. de Muebles y Accesorios Excep- to los de Metal.	38	530	246	083	44.02	21.93
24	Fab. de Calzado y Prendas de Vestir	39	500	251	027	43.34	29.59
25	Ind. y Prods. de Madera y Corcho Excepto Muebles.	43	950	291	240	38.52	19.19
III							
31	Fab. de Prods. Químicos	166	080	3	697 849	57.92	28.85
36	Fab. Ensamble y Rep. de Maquinaria y Equipo Excepto IA Eléctrica	110	910	1	052 003	56.77	28.28
21	Elaboración de Bebidas.	34	670	2	320 425	54.31	27.06
20	Manufactura de Prods. Alimenticios	72	980	205	916	36.36	18.11
IV							
37	Fab. de Maquinaria, Aparatos, Ac- cesorios y Art. Eléctricos y Elec- trónicos.	91	430	4	717 251	55.56	27.68
	Promedio Nacional	110	600	4	193 407	55.24	27.92

NOTA: Salario nominal deflacionado por el índice del costo de la vida obrera para el D.F. (Banco de México, S.A.)

FUENTE: Elaborado en el Instituto Nacional de Estudios del Trabajo, con datos del Censo Industrial de 1970.

CUADRO No. 9
SALARIOS REALES POR GRUPOS INDUSTRIALES EN EL SECTOR
MODERNO Y TRADICIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
(1965 SALARIO DIARIO)

No.	GRUPO INDUSTRIAL	K		V	PROMEDIO SALARIO DIARIO NOMINAL (PEZOS)	PROMEDIO SALARIO DIARIO REAL (PEZOS)
		L	E			
	I					
34	Ind. Metálicas Básicas	187 550	19 377 870		53.85	31.84
22	Beneficio y Fab. de Prods. del Tabaco.	122 490	25 894 870		36.44	21.54
	II					
30	Fab. y Rep. de Prods. de Hule	73 640	356 990		51.23	30.29
23	Fab. de Textiles.	59 650	13 226 630		47.41	28.03
28	Imprentas, Editoriales e Industrias Conexas	52 130	398 640		43.84	25.93
36	Const. y Rep. de Maquinaria Excepto la Eléctrica.	53 850	1 069 230		37.90	22.41
35	Fab. y Rep. de Prods. Metálicos Excepto Maquinaria y Equipo de Transporte.	47 890	316 300		34.84	20.60
33	Fab. de Prods. Minerales no Metálicos.	65 890	382 310		34.05	20.13
37	Const. y Rep. de Maquinaria Aparatos, Accesorios y Art. Eléctricas y Electrónicos.	63 680	2 826 190		33.49	19.80
29	Ind. y Prods. de Cuero y Piel y Sucedeaneos excepto prendas de vestir.	39 970	164 780		30.86	18.24
39	Otras Ind. Manufactureras.	36 670	123 080		30.80	18.21
26	Fab. y Rep. de Muebles excepto los de Metal.	16 130	142 080		29.68	17.55
20	Manufactura de Prods. Alimenticios	57 560	134 100		29.14	17.23
24	Fab. y Rep. de Calzado, otras Prendas de Vestir y Arts. Confeccionados con Textiles.	21 520	95 750		27.13	16.04
25	Ind. que utilizan preferentemente Corcho y Madera Excepto Muebles.	26 410	175 860		22.97	13.58
	III					
12	Fab. de Prods. Derivados del Petróleo y del Carbón Mineral.	268 240	3 063 750		48.56	28.71
27	Fab. de Pasta de Celulosa Papel y Prods. de estos Materiales.	132 740	2 864 910		42.79	25.30
21	Elaboración de Bebidas	96 740	1 135 090		38.87	28.98
41	Fab. de Prods. Químicos.	118 110	23 195 911		38.27	22.63
	IV					
18	Const. Ensamble, Rep. y Reconst. de Equipo y Material de Transporte Promedio Nacional.	80 530	4 042 800		49.75	29.43
		81 060	3 307 340		38.09	22.82

NOTA: Salario nominal deflacionado por el índice del costo de la vida obrera para el D.F. (Banco de México, S.A.)

FUENTE: Elaborado en el Instituto Nacional de Estudios del Trabajo, con datos del Censo Industrial de 1965.

CUADRO No. 10
SALARIOS REALES POR GRUPOS INDUSTRIALES EN EL SECTOR
MODERNO Y TRADICIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
(1960 SALARIO DIARIO)

No.	GRUPO INDUSTRIAL	K		V		PROMEDIO SALARIO DIARIO NOMINAL (PESOS)	PROMEDIO SALARIO DIARIO REAL (PESOS)
		L	E	L	E		
I							
21	Elaboración de Bebidas	83 650	2 313 470	33.91	21.29		
34	Ind. Metálicas Básicas	147 930	2 177 920	32.43	21.03		
38	Construcción y Reparación de Equipo y Mat. de Transp.	70 150	2 156 090	31.09	20.16		
22	Manufactura de Prod. del Tabaco	135 140	12 548 400	27.73	17.98		
II							
28	Imprentas Edil. e Industrias Conexas.	40 020	288 410	34.54	22.39		
29	Ind. del Cuero Prods. del Cuero y Piel excepto Calzado y otras Prendas de Vestir.	38 760	256 500	27.90	18.09		
37	Const. y Rep. de Maquinaria Aparatos Accesorios y Art. Eléctricos.	55 980	756 830	27.84	18.05		
36	Cons. de Maquinaria Excepto la Eléctrica.	58 670	279 660	27.06	17.54		
23	Fab. de Textiles	46 360	389 670	26.24	17.01		
26	Fab. y Rep. de Muebles y sus Accesorios.	28 930	99 800	25.38	16.45		
39	Otras Ind. Manufactureras	58 550	280 780	24.97	16.19		
35	Fab. Rep. de Prods. Metálicos Excepto Ma. y Equipo de Transp.	40 930	211 280	23.62	15.31		
25	Ind. de la Madera y del Corcho Excepto la Fab. de Muebles	35 230	296 250	22.87	14.83		
24	Fab. de Calzado y Prendas de Vestir	22 160	63 640	20.33	13.18		
III							
30	Fab. y Rep. de Prods. de Hule	93 370	1 016 750	36.45	23.63		
27	Fab. de Papel y Prods. de Papel	102 480	897 140	33.50	21.72		
32	Fab. de Prods. Derivados del Petróleo y del Carbón Mineral.	103 230	1 158 200	32.72	21.21		
31	Fab. de Prods. Químicos	76 210	1 028 530	26.76	17.35		
33	Fab. de Prods. de Minerales no Metálicos Excepto los Derivados del Petróleo y del Carbón Mineral.	69 970	937 070	26.68	17.30		
20	Manufacturera de Productos Alimenticios.	71 530	820 670	23.20	15.04		
	Promedio Nacional	68 960	1 398 830	28.26	18.28		

NOTA: Salario nominal deflacionado por el índice del costo de la vida obrera para el D. F. (Banco de México, S. A.)

FUENTE: Elaborado en el Instituto Nacional de Estudios del Trabajo, con datos del Censo Industrial de 1960.

rios reales fueron los siguientes: el de fabricación y reparación de productos de hule, que creció en un 26%, la posición que guarda este grupo de acuerdo con nuestra clasificación es en el sector en transición; esto obedece a la baja relación valor agregado/establecimiento que se encuentra por debajo de la media nacional, esto puede explicarse por la existencia de un gran número de establecimientos pequeños dedicados a la actividad de reparación. Conjuntamente con el grupo anterior, donde se pagan salarios más altos es el grupo de industrias metálicas básicas que creció en este período un 51%, se caracteriza por tener una relación capital invertido por persona ocupada y valor agregado por establecimiento de las más altas, posición que lo sostiene en el sector que denominamos como moderno; los grupos de construcción, ensamble y reparación de equipo y material de transporte y el de fabricación de textiles le siguen en importancia ambos grupos crecieron en un 46% y en un 65% respectivamente, los dos pertenecen al sector en transición.

Dentro del grupo donde se pagan salarios más altos también podemos ubicar a los siguientes grupos. Elaboración de bebidas; fabricación de papel; imprenta y editoriales; fabricación de productos químicos y construcción y reparación de maquinaria.

Los grupos donde se pagan los salarios más bajos son los siguientes: la industria de la madera, la industria del calzado, la industria del cuero y piel, la industria alimenticia, la fabricación y reparación de muebles, la mayoría de las actividades pertenecen al sector tradicional.

Para 1970, a pesar de las presiones alzistas en el nivel de precios que afectó significativamente el poder de compra del salario, el dinamismo del sector industrial permitió absorber gran parte de las presiones inflacionarias, el promedio anual del índice de precios al mayoreo se elevó en un 6% respecto al año anterior, a su vez el índice nacional de precios al consumidor se incrementó en un 4.8%.

Durante este período (1965-1970) los salarios reales crecieron más lentamente que el quinquenio anterior, los grupos industriales que tuvieron mayores salarios fueron los siguientes: la industria metálica básica que creció en un 23%, incremento menor al ocurrido el quinquenio anterior, grupo que se localiza en el sector dinámico de nuestra clasificación, la fabricación y reparación de productos de hule que aumentó en un 27% respecto al quinquenio anterior lo coloca en el segundo lugar; la industria del papel; editoriales, imprenta y la fabricación de otros productos metálicos también se pagan salarios altos.

El resto de las actividades permanecieron igual que en el quinquenio anterior con un incremento promedio del 25%. El grupo de construcción, ensamble y reparación de equipo y material de transporte a pesar de ser una actividad que pertenece al sector dinámico de la clasificación, tuvo un decremento del 22%, lo mismo ocurrió con los salarios nominales. Esto puede deberse a dos razones: 1) a que se haya desplazado mano de obra e intensificado el uso de capital, ó 2) debido a la existencia de un gran número de establecimientos pequeños dedicados a la actividad de reparación, que para el período de 1970 se excluyeron.

De lo anterior se desprende que debido a la agregación de la información que manejamos se llega a conclusiones engañosas. Estamos seguros que al desagregar las actividades con mayor profundidad las fluctuaciones en el nivel de salarios serían muy distintas, debido fundamentalmente a la existencia de un gran número de establecimientos pequeños y medianos, altamente intensivos en el uso de mano de obra, que con esta agrupación se pierde el efecto de su importancia.

Sin embargo, se puede concluir que aunque los salarios se estén incrementando constantemente en el sector mo-

dero esto no necesariamente refleja un aumento en el nivel de bienestar de la clase trabajadora. Así se puede pensar que al introducir una nueva tecnología que pueda incrementar la productividad del trabajo, aún cuando este cambio podría mejorar el nivel de vida de los trabajadores, es probable que empeoraría su situación; en el sentido de que un porcentaje creciente del ingreso generado se distribuiría en un reducido grupo de trabajadores y en los grandes núcleos de trabajadores pertenecientes al sector tradicional disminuiría su participación en la generación del ingreso.

APENDICE DEL CAPITULO II
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION,
CLASIFICACION POR SECTORES
(1970)

GRUPO I

SECTOR MODERNO

- 22 Fab. y Beneficio de Prods. de Tabaco
- 27 Fab. de Pasta de Celulosa, Papel, Cartón y Prods.
de estos materiales.
- 32 Fab. de Prods. Derivados del Petroleo y del Carbón
Mineral.
- 34 Ind. Metálicas Básicas
- 38 Const. ensable, Reconst. y Rep. de Equipo y Material
de Transporte.

GRUPO II

SECTOR TRADICIONAL

- 20 Manufactura de Prods. Alimenticios
- 23 Fab. de Textiles
- 24 Fab. de Calzado y Prendas de Vestir

- 25 Ind. y Prods. de Madera y Corcho, excepto Muebles
- 26 Fab. de Muebles y Accesorios excepto los de Metal
- 28 Editoriales, Imprenta e Ind. Conexas
- 29 Ind. y Prods. de Cuero y Piel y Materiales Sucedanicos
- 30 Fab. y Rep. de Prods. de Hule
- 33 Fab. de otros Prods. de Minerales no Metálicos
- 39 Otras Industrias Manufactureras

GRUPO III

SECTOR EN TRANSICION

- 21 Elaboración de Bebidas
- 31 Fab. de Prods. Químicos
- 36 Fab. Ensamble y Reparación de Maquinaria y Equipo
excepto la Eléctrica.

GRUPO IV

SECTOR EN TRANSICION

- 37 Fab. de Maquinaria, Aparatos, Accesorios y Arts.
Eléctricos y Electrónicos.

(1965)

GRUPO I

SECTOR MODERNO

- 22 Fab. y Beneficio de Prods. del Tabajo
- 34 Ind. Metálicas Básicas

GRUPO II

SECTOR TRADICIONAL

- 20 Manufactura de Prods. Alimenticios
- 23 Fab. de Textiles
- 24 Fab. de Calzado y Prendas de Vestir
- 25 Ind. y Prods. de Madera y Corcho, excepto Muebles
- 26 Fab. de Muebles y Accesorios, excepto los de Metal
- 28 Editoriales, Imprenta e Industrias Conexas
- 29 Ind. y Prods. de Cuero y Piel y Materiales Sucedáneos
- 30 Fab. y Rep. de Prods. de Hule
- 33 Fab. de Prods. Minerales no Metálicos
- 35 Fab. de Prods. Metálicos
- 36 Fab. Ensamble y Reparación de Maquinaria excepto la
Eléctrica
- 37 Fab. de Maquinaria, Aparatos, Accesorios y Arts.
Eléctricos y Electrónicos.

39 Otras Industrias Manufactureras

GRUPO III

SECTOR EN TRANSICION

21 Elaboración de Bebidas

27 Fab. de Pasta de Celulosa, Papel, Cartón y Prods. de
estos Materiales

31 Fab. de Prods. Químicos

32 Fab. de Prods. Derivados del Petróleo y del Carbón
Mineral

GRUPO IV

SECTOR EN TRANSICION

38 Construcción, Ensamble, Reconstrucción y Rep. de
Equipo y Material de Transporte.

(1960)

GRUPO I

SECTOR MODERNO

- 21 Elaboración de Bebidas
- 22 Manufactura de Prods, del Tabaco
- 34 Ind. Metálicas Básicas
- 38 Const. y Rep. de Equipo y Material de Transporte

GRUPO II

SECTOR TRADICIONAL

- 23 Fab. de Textiles
- 24 Fab. de Calzado y Prendas de Vestir
- 25 Ind. de la Madera y Corcho, excepto Fab. de Muebles
- 26 Fab. y Rep. de Muebles y sus Accesorios
- 28 Imprentas, Editoriales e Industrias Conexas
- 29 Ind. del Cuero, Prods. del Cuero y Piel, excepto Calzado y otras Prendas de Vestir.
- 35 Fab. y Rep. de Prods. Metálicos, excepto Maquinaria y Equipo de Transporte.
- 36 Const. de Maquinaria, excepto la Eléctrica.

- 37 Const. y Rep. de Maquinaria, Aparatos, Accesorios y Art. Eléctricos.
- 39 Otras Ind. Manufactureras

GRUPO III

SECTOR EN TRANSICION

- 20 Manufactura de Prods. Alimenticios
- 27 Fab. de Papel y Prods. de Papel
- 30 Fab. y Rep. de Prods. de Hule
- 31 Fab. de Prods. Químicos
- 32 Fab. de Prods. Derivados del Petróleo y del Carbón Mineral
- 33 Fab. de Prods. de Minerales no Metálicos, excepto los Derivados del Petróleo y del Carbón Mineral.

CAPITULO III

3. DIFERENCIAS SALARIALES EN EL SECTOR MANUFACTURERO

Las distintas teorías de los salarios han tratado siempre de explicar las causas de las diferencias salariales por hora o por pieza, que corresponden a los distintos trabajadores y entre diferentes regiones e industrias. Sin embargo, las características de cada sistema tendrían que ser otras para que cada quien dentro de la realidad, pudiera tener una oportunidad igual para elegir una ocupación y una remuneración de su agrado.

Como esto no es así, una de las razones centrales de que existan diferencias salariales radica en que si para ocupar un puesto de trabajo se requiere de un cierto adiestramiento, este es costoso y representa un desembolso, por lo que no todos tienen la misma oportunidad de adquirirlo. Así, habrá algunos trabajadores que tendrán el acceso a calificarse y a obtener un ingreso y otros que darán sin la posibilidad de hacerlo ocupándose en cualquier trabajo y por cualquier ingreso.

También las características de la oferta de mano de obra se ven afectadas por las diferencias salariales, el hecho de que existan una oferta potencial limitada para ciertas categorías ocupacionales, hace que el nivel de ingresos suba por esta escasez. Por otra parte, el hecho de que existan ciertas categorías donde se requiere una media na fuerza física, es por consecuencia abundante y barata.

Las diferencias salariales entre las distintas regiones e industrias puede atribuirse al desconocimiento de la existencia de trabajo en otra industria o en otras regiones. Así, el precio de oferta al que los trabajadores están dispuestos a vender su fuerza de trabajo llega a diferir considerablemente.

Las diferencias salariales por sexo, que es el tema del que nos ocuparemos tiene varias explicaciones, una de ellas es la que Maurice Dobb llama trabajos agotantes que se caracteriza por sus salarios inadecuados y condiciones insalubres en que se desempeñan, así como: sus prolongadas jornadas de trabajo. Un caso típico es la maquila de ropa hecha a mano en pequeños talleres domésticos, cuyo precio de oferta de mano de obra es muy barata, lo que hace que esta actividad se sostenga, sin necesidad de emplear nuevos métodos de producción. Aquí con frecuencia se utiliza la mano de obra femenina que es por lo general más barata y que de alguna manera se ve necesitada o forzada a contribuir al gasto familiar.

Esto no quiere decir que sean actividades propias de mujeres, pero si complementarias de la de los hombres.

También está el hecho por el lado de la demanda, de que existen un menor número de ocupaciones remunerativas, para que las mujeres sean tan aptas como los hombres, por ejemplo en la extracción y laminado de hierro y acero donde se requiere del uso de la fuerza física. Aunado a esto debemos agregar el efecto de la costumbre que excluye a las mujeres de algunas ocupaciones.

Si el precio de oferta de la mano de obra femenina generalmente es inferior a la del hombre, esto bastaría para explicar las tarifas inferiores que se aplican al trabajo de las mujeres. Y esto parece ocurrir en efecto ya que la mayoría de las mujeres que trabajan lo hacen apremiadas por su estado de pobreza, abaratando el costo de la mano de obra. Esto hace reducir el salario de los hombres.

Para evitar que la competencia de la mano de obra femenina suplante a la de los hombres, debe pagarse salario igual para trabajos equivalentes, tanto en trabajos exclusivamente de mujeres (pero que también pueden participar los hombres), como en aquellos en que también compiten con los hombres.

De lo anterior se desprende la necesidad de realizar investigaciones profundas, para determinar en que categorías ocupacionales participa la mujer y con que niveles de ingreso, pues únicamente

conociendo el mecanismo de funcionamiento de los distintos mercados de trabajo es posible derivar medidas concretas, sin que éstas repercutan en perjuicio de los hombres.

3.1 Significado de la Estructura de Salarios

Por la complejidad de componentes de remuneraciones de la estructura de salarios ya señalada en el capítulo segundo, se ha preferido en este caso manejar a la estructura de salarios como el conjunto de diferenciales de salarios que puedan agruparse por rama industrial, sexo y ocupaciones.

Las diferencias salariales son producto de los distintos factores que concurren a la fijación de las remuneraciones de los asalariados y de las interrelaciones entre esos factores.

En el presente trabajo nos referimos a las diferencias por tiempo trabajado, que corresponden a los distintos grupos de trabajadores distinguiendo el sexo, entre diferentes industrias y regiones.

Se parte de las siguientes hipótesis:

- a) En general a las mujeres se les paga menos que a

los hombres en ocupaciones equivalentes, industrias y regiones.

- b) Los salarios pagados en actividades donde se concentra a un gran número de mujeres, es a destajo.
- c) En ocupaciones donde se requiere cierta habilidad o calificación las diferencias salariales por sexo, tienden a disminuir.

Se ha restringido el análisis a la industria manufacturera por considerarse que es este el sector dinámico de desarrollo.

Dentro de la actividad industrial se han seleccionado determinados grupos industriales, utilizando como criterio el porcentaje que representa la mano de obra femenina ocupada en el mismo con respecto al total de la fuerza de trabajo ocupada.

El dato se obtuvo de las publicaciones de la Dirección General de Estadística, la encuesta anual de la última semana de octubre "trabajo y salarios industriales" y se tomaron las actividades cuya mano de obra superaba el 10% del total de la fuerza de trabajo ocupada.

3.2 Referencias Metodológicas y Conceptuales

A continuación haremos una breve descripción de la técnica utilizada para manejar el dato sobre salarios.

Desde 1939 la Dirección General de Estadística publica la encuesta de "Trabajo y Salarios Industriales", desde entonces y hasta la fecha continua efectuándose anualmente con datos referentes a la última semana del mes de octubre.

Para recolectar los datos la D.G.E. envía cuestionarios a los establecimientos seleccionados los cuales deben de ser contestados y retornados por ley. La información obtenida permite conocer el dato de salarios pagados a la semana y tiempo trabajado a la semana por grupos industriales, categorías ocupacionales y sexo.

Durante este período de tiempo han habido cambios en la composición de la estructura industrial, en el período correspondiente a 1939-1963 el campo de aplicación era a seis Distritos industriales, 33 clases de actividad y 20 ocupaciones. Para 1964 se duplicaron los distritos, se eliminaron dos clases de actividad por considerarse pertenecientes al renglón de servicios y se agregaron diez clases de actividad (véase: Cambios en la Estructura Industrial 1939, 1964).

El dato sobre ocupaciones se levanta a través de un listado donde se encuentran anotadas las ocupaciones más frecuentes haciendo la diferenciación por sexo. Asimismo, se han dejado espacios en blanco con el objeto de anotar el nombre de las ocupaciones que no aparezcan permitiéndose hacer sus propias agrupaciones, perdiéndose de esta manera la confiabilidad de la información obtenida, ya que año con año cambian arbitrariamente.

La información publicada de la encuesta está ordenada de la siguiente manera:

I- Número de obreros por clase de actividad.

Esta columna está dividida en:

- a) Ordinario. Es el personal que labora total o parcialmente en la semana, cuyas características son: todos los obreros que cumplen total o parcialmente la jornada legal de trabajo y los que perciben una remuneración fija de acuerdo a los sueldos tabulados en los contratos colectivos o individuales de trabajo.
- b) Extraordinario. Aquí se anota al personal que trabaja un determinado número de horas después de haber cubierto su jornada de trabajo.

- c) Destajo. Aquí se consideran las personas que trabajan total o parcialmente en la semana y cuya característica distintiva es que la remuneración percibida sea proporcional al volumen de producción individual.

II- Tiempo Trabajado en la semana.

Se refiere al tiempo efectivamente trabajado por los obreros sin incluir las horas correspondientes al séptimo día.

El dato se encuentra dividido en:

- a) Tiempo Ordinario.

El cálculo se hace de la siguiente manera:

Cinco choferes trabajan cinco horas durante seis días a la semana.

$$5 \times 5 \times 6 = 240$$

- b) Tiempo Extraordinario

De los cinco choferes, dos trabajan a razón de dos horas diarias durante tres días.

$$2 \times 2 \times 3 = 12$$

- c) Tiempo a Destajo.

Tres de los choferes trabajan siete horas diarias, cada uno durante seis días a la semana.

$$3 \times 7 \times 6 = 126$$

III- Salario Pagado a la Semana

En este renglón se encuentran anotados los salarios antes de efectuar la deducción de impuestos y cuotas. No se incluyen los pagos por vacaciones, gratificaciones, reparto de utilidades, etc.

El dato se divide de la siguiente manera:

a) Salario Ordinario

El cálculo se efectúa:

Cinco choferes laboran seis días a la semana tiempo ordinario, más el pago del séptimo día a razón de \$ 30.00 por día.

$$5 \times 6 \times 30 = 1\ 050.00$$

b) Salario Extraordinario

Dos choferes trabajan cada uno seis horas extraordinarias a la semana a razón de \$ 7.50 la hora

$$2 \times 6 \times 7.50 = 90.00$$

c) Salario a Destajo

Tres choferes trabajan seis días a la semana a destajo, más el pago del séptimo día a razón de \$ 42.00 por día

$$3 \times 6 \times 42 = 756.00$$

Sin embargo, los datos publicados no permiten conocer el volumen de ocupación, el total de sueldos pagados y tiempo trabajado por clases de actividad, categoría ocupacional y sexo, por lo que se tuvo que recurrir a los archivos de la Dirección General de Estadística para la obtención de esta información.

3.3 Grupos Industriales Seleccionados

De acuerdo con los datos presentados en la encuesta anual de la última semana de octubre "Trabajo y Salarios Industriales" de 1970, las principales actividades industriales con alto índice de concentración de mano de obra femenina fueron las siguientes: (véase cuadro N° 11).

Para darse una idea de la importancia de la rama dentro del sector, las distintas actividades industriales seleccionadas se agruparon en dos sub-grupos: I) Industrias dedicadas a la producción de bienes de consumo y II) Industrias dedicadas a la producción de bienes intermedios*. Cabe señalar, que ningún grupo seleccionado pertenece a las actividades dedicadas a la producción de bienes de capital, en estos grupos la participación de la ma-

* MENDEZ VILLARREAL, Sofía. "la relación capital-producto en la economía mexicana. México, El Colegio de México, pág. 86.

CUADRO No. 11
 RESULTADO DE OPERACIONES POR SEXO, TIPO DE INDUSTRIA Y CATEGORIAS OCUPACIONALES
 (1970)

No.	Grupo Industrial y Categoría Ocupacional	Hs. de Obreros		Hs. de Obreras		Hs. de Gloreros	
		Total	%	Total	%	Total	%
2012	PREPARACION, CONSERVACION, EMPAQUADO Y EMBAJADO DE CARNES	515	100.00	429	83.19	94	18.41
	Almacanista	10	1.97	17	3.97	1	1.04
	Apuntado	17	3.30	33	67.26	6	6.25
	Empaquetador	168	32.62	81	16.97	69	13.41
	Eléctricador	13	2.52	6	1.16	5	0.97
	Inspeccionador	49	9.51	70	13.41	19	3.69
	Revisor	12	2.33	12	2.33	-	-
2022	PREPARACION, CONSERVACION, EMPAQUADO Y EMBAJADO DE PASTAS Y LEGUMINOSAS	612	100.00	348	56.86	264	43.14
	Almacanista	27	4.41	27	4.31	-	-
	Apuntado	100	16.34	92	14.87	8	1.30
	Empaquetador	307	50.18	109	17.65	107	17.48
	Eléctricador	73	11.93	45	7.35	28	4.57
	Inspeccionador	19	3.10	29	4.57	-	-
	Revisor	21	3.43	14	2.29	7	1.14
2021	FABRICACION DE PRODUCTOS DE PAPERERIA Y PAPELERIA	121	100.00	130	99.11	1	0.89
	Almacanista	10	8.26	10	7.69	-	-
	Apuntado	105	87.40	134	99.33	1	0.83
	Revisor	6	5.04	6	4.57	-	-
2026	FABRICACION DE GALIANTES Y PASTAS ALIMENTICIAS	1 630	100.00	1 285	78.83	1 384	84.89
	Acopiador	32	1.96	14	0.86	18	1.10
	Almacanista	50	3.07	31	1.96	19	1.17
	Apuntado	177	10.85	114	7.32	15	0.92
	Corredor	136	8.34	106	6.56	10	0.61
	Empaquetador	1 797	110.21	509	31.81	1 288	79.00
	Eléctricador	76	4.66	61	3.74	13	0.80
	Inspeccionador	210	12.88	210	12.88	4	0.25
	Revisor	4	0.25	-	-	4	0.25
2022	FABRICACION DE CULERS PERFORADOS Y CONJUNTOS	772	100.00	416	53.76	355	45.24
	Almacanista	122	15.80	101	24.28	21	2.67
	Apuntado	243	31.48	129	30.99	76	9.72
	Empaquetador	183	23.70	61	14.66	122	15.67
	Eléctricador	7	0.90	3	0.72	4	0.52
	Inspeccionador	261	33.81	70	16.83	131	16.96
	Revisor	15	1.94	12	2.89	3	0.39
2317	HEBIDO, CORTADO Y ACANADO DE PIELES ARTIFICIALES	1 613	100.00	1 610	99.75	43	2.61
	Almacanista	15	0.93	15	0.93	-	-
	Apuntado	566	35.15	556	34.52	28	1.73
	Empaquetador	27	1.67	27	1.67	-	-
	Eléctricador	1	0.06	1	0.06	-	-
	Revisor	105	6.48	90	5.58	15	0.93
	Tejedor	901	55.51	901	55.96	-	-
2321	FABRICACION DE BERNAL Y CAL CLAYERS	1 419	100.00	532	37.50	887	62.50
	Acopiador	24	1.69	-	-	24	1.69
	Almacanista	110	7.75	68	12.79	42	2.97
	Apuntado	173	12.19	113	21.26	60	4.23
	Corredor	212	14.94	23	4.32	189	13.31
	Empaquetador	18	1.27	-	-	18	1.27
	Eléctricador	17	1.21	-	-	17	1.21
	Inspeccionador	269	18.94	24	4.51	245	17.23
	Revisor	19	1.34	-	-	19	1.34
	Tejedor	126	8.88	100	20.30	26	1.84
	2411	FABRICACION DE CALADO Y PASTAS DE TONATLILLO EN RAJAS, LACTICO DE TELA Y HIELO	1 604	100.00	959	59.84	725
Acopiador		144	8.96	139	14.39	5	0.31
Almacanista		478	29.80	103	10.63	353	41.50
Apuntado		47	2.93	44	4.60	3	0.19
Empaquetador		172	10.72	141	14.72	31	1.91
Eléctricador		55	3.43	49	5.10	6	0.37
Inspeccionador		13	0.81	802	83.63	11	0.69
Revisor		170	10.59	23	2.36	147	18.27

no de obra femenina es practicamente inexistente, debido a que se encuentran integrados por grandes empresas modernas que requieren de un complejo proceso de transformación y por lo tanto requieren de una elevada proporción de mano de obra especializada cuyos salarios son relativamente altos y a los cuales no tienen acceso las mujeres.

Los siguientes grupos industriales se incluyeron dentro de cada uno de los sub-grupos definidos.

1- INDUSTRIAS DE CONSUMO

1- Manufactura de Productos Alimenticios

- 1.1 Preparación, conservación, envasado y enlatado de carnes.
- 1.2 Preparación, conservación, envasado y enlatado de frutas y legumbres.
- 1.3 Fabricación de productos de panadería y pastelería.
- 1.4 Fabricación de galletas y pastas alimenticias
- 1.5 Fabricación de dulces, bombones y confituras.

2- Fabricación de Textiles

- 2.1 Hilado, tejido y acabado de fibras artificiales
- 2.2 Fabricación de medias y calcetines

- 3- Fabricación de Calzado y Prendas de Vestir
 - 3.1 Fabricación de calzado y pantuflás
 - 3.2 Confección de ropa exterior excepto camisas
- 4- Productos Químicos.
 - 4.1 Producción de jabones, detergentes y otros productos para el lavado y el aseo.

II- INDUSTRIAS INTERMEDIAS

- 5- Editoriales, Imprentas e Industrias Conexas
 - 5.1 Imprenta, litografía y encuadernación
- 6- Productos Químicos
 - 6.1 Fabricación y mezcla de insecticidas, rati
cidas y similares.
 - 6.2 Fabricación de cerillos y fósforos
 - 6.3 Fabricación de velas y veladoras
- 7- Fabricación de Productos Minerales no Metálicos
 - 7.1 Fabricación de artículos de loza y porcelana
 - 7.2 Fabricación de envases, tabiques y otros
productos.

Las industrias dedicadas a la producción de bienes de consumo se caracterizan por el lento crecimiento de su producción, lo cual se refleja en su participación relativa en

la producción total, que de 1960 a 1967 bajó del 43.8% al 33.8% (según fuente: cuentas nacionales, Banco de México, S. A.), además de tener una limitada capacidad de generación de empleo, así como: su creciente concentración de grandes empresas las cuales tienden a controlar el mercado consumidor y a operar en condiciones monopólicas. Estos grupos industriales representan la relación capital invertido por persona ocupada de las más bajas. Y es precisamente aquí donde se ubica en mayor medida la demanda de mano de obra femenina.

Las industrias productoras de bienes intermedios se caracterizan por el rápido crecimiento de su producción, que entre 1950-1960 creció en un 6%, mientras que entre 1960-1971 se elevó al 8.5% (según fuente: cuentas nacionales, Banco de México, S. A.). La gran expansión de este tipo de industrias en México se ha debido en gran parte al fuerte dinamismo de este sector, en virtud de que estas industrias son proveedoras de insumos y abastecedoras de productos finales destinados para el mercado interno. En este tipo de industrias se encontró que las personas con ingresos bajos es considerablemente más alta entre las mujeres que los hombres. Asimismo, se pudo corroborar que son pocos los grupos industriales donde predomina la participación de la mujer y

las ocupaciones mejor remuneradas son empleadas por hombres. Asimismo, se pudo probar que son pocos los grupos industriales donde predomina la participación de la mujer y las ocupaciones mejor remuneradas son empleadas por hombres y en ocupaciones equivalentes los salarios medios pagados a las mujeres son considerablemente menores a lo de los hombres. Son pocas las ocupaciones en que la mujer percibe una remuneración mayor que el hombre y si esta se da la diferencia es mínima.

"En general independientemente de la actividad a que se dediquen las empresas, las mujeres participan únicamente en las etapas finales del proceso productivo. Casi siempre estas actividades consisten en tareas como las de empacador, revisador, ayudante, etc., las cuales no les proporciona ninguna experiencia ni calificación. Esta es una posible explicación de que existan diferencias salariales por sexo"^{1/}.

Se tomó para el análisis de diferencias salariales por sexo, la selección de categorías ocupacionales que pueden ser comparables entre hombres y mujeres ba

^{1/} RENDON, Teresa & PEDRERO, Mercedes "La mujer Trabajadora". México, INET, Congreso del Trabajo, pág. 24.

jo los siguientes criterios:

- 1- La Frecuencia con que se Repite una Ocupación en los Distintos Grupos Industriales Seleccionados.

Tal fue el caso de las siguientes ocupaciones:

ayudante, empacador y revisor donde la mayor parte de la mano de obra ocupada obtiene ingresos bajos, pero en el caso de las mujeres la proporción de ingresos bajos es considerablemente mayor que en el caso de los hombres. (véase cuadro N° 12, criterio N° 1)

- 2- La Importancia de la Tarea Dentro del Proceso Productivo Correspondiente a cada Rama Seleccionada.

Como se mencionó con anterioridad el hecho de que las mujeres participen solo en las etapas más simples del proceso productivo, se debe a que es difícil encontrar mujeres con ciertas especialidades como plomeros, torneros y otras, consideradas como propias de hombres, de esta manera se seleccionan tareas que por el grado de dificultad que presentan para realizarlas requieren de cierta calificación, tal fue el caso de las siguientes ocupaciones:

maquinista y esmerilador cuyo salario promedio es relativamente más alto que en el resto de las ocupaciones, esto varía según el grupo industrial a

que pertenezcan (ver cuadro N° 12, criterio N° 2).

- 3- Volumen de Ocupación por Categoría Ocupacional, con Alto índice de Concentración de Mano de Obra Femenina.

Siendo el grupo industrial de confección de ropa exterior excepto camisas una actividad predominantemente femenina, debido a que absorbe a un gran número de mujeres es aquí donde se localiza la mayor diversificación de ocupaciones, donde la explotación de la mano de obra es más notoria debido a que gran parte del salario pagado es a destajo. Las ocupaciones seleccionadas fueron:

acabador, adornador, almacenista, botonero, camisero, cosedor, cerrador, deshebrador, etiquetador, encajetillador, foliador, habilitador, lavador, ojalador, planchador, presillador y tejedor. (véase cuadro N° 12, criterio N° 3)

3.4 Evolución de los Salarios por Sexo

En términos generales en casi todos los casos donde se presentan diferencias salariales por sexo, se han reducido en el transcurso del tiempo pasado de una situación realmente desventajosa, para la mano de obra femenina a otra menos desventajosa excepto en aquellas tareas que por sus pro

CUADRO No. 12
SALARIO HORARIO POR SEXO, POR CATEGORÍA OCUPACIONAL Y CIA
(1960 - 1970)

No.	CLASE INDUSTRIAL Y CATEGORÍA OCUPACIONAL	SALARIO HORARIO POR SEXO							
		HOMBRES				MUJERES			
		1960	1965	1970	1971	1960	1965	1970	1971
1.	OCCUPACIONES MAS PREVALENTES EN EL SECTOR MANUFACTURERO CON ALTO INDICE DE CONCENTRACION DE HANC DE OERA PERUANA.								
	Fabricación de dulces, bombones y confituras.								
	Ayudante	2.29	4.36	4.86	5.43	-	3.52	4.39	5.04
	Operador	2.98	4.26	5.37	5.25	3.10	3.58	5.07	5.03
	Fabricación de velas y veladoras								
	Operador	-	3.06	4.54	4.53	2.25	3.52	5.98	5.86
	Fabricación de calzado pantuflas de todo material excepto de tela y hule.								
	Ayudante	-	3.65	5.32	5.94	-	3.50	4.70	4.96
	Operador	4.60	5.73	9.96	13.66	4.17	3.53	6.59	6.43
	Imprenta, litografía y encuadernación.								
	Operador	-	3.23	5.53	6.64	-	3.89	6.21	7.21
	Fabricación de jabones detergentes y otros productos para lavado y fregar.								
	Operador	4.47	6.59	10.40	11.18	4.03	6.78	9.61	10.77
	Fabricación de envases, tabiques y otros productos de vidrio, excepto lentes opticos.								
	Ayudante	-	3.91	6.48	7.66	-	-	5.69	7.59
	Fabricación de productos de panadería y pastelería.								
	Ayudante	2.29	5.43	5.83	6.96	-	3.45	5.83	5.46
	Preparación, conservación, envasado y emlatado de carnes.								
	Ayudante	-	4.03	4.77	5.01	-	3.23	4.67	5.18
	Hilado, tejido y acabado de fibras artificiales.								
	Operador	-	4.18	6.52	7.92	-	-	6.49	12.48
	Confección de ropa exterior excepto carteras.								
	Operador	-	4.17	-	-	2.30	3.80	4.29	5.20
2.	IMPOTENCIA DE LA TAREA EN EL SECTOR MANUFACTURERO CON ALTO INDICE DE CONCENTRACION DE HANC DE OERA PERUANA.								
	Fabricación de Cerillos y Fósforos.								
	Operaria	5.86	6.48	8.83	8.39	3.43	3.12	9.07	10.12
	Fabricación de medias y calcetines								
	Operaria	8.84	12.09	16.75	14.56	2.49	7.57	12.49	16.10
	Preparación, conservación y envasado y emlatado de frutas y legumbres.								
	Operaria	3.73	4.02	5.41	5.69	4.01	3.01	4.50	-
	Fabricación de artículos de loza y porcelana.								
	Operaria	-	6.78	5.54	6.75	-	-	4.68	5.70
3.	VARIACION DE OCCUPACION, POR CATEGORÍA OCUPACIONAL EN EL SECTOR MANUFACTURERO CON ALTO INDICE DE CONCENTRACION DE HANC DE OERA PERUANA.								
	Fabricación de medias y calcetines								
	Operador	-	-	7.30	8.57	-	5.26	9.71	9.69
	Operador	10.61	10.72	14.42	7.42	4.31	7.65	-	5.89
	Fabricación de calzado, pantuflas de todo material excepto de tela y hule.								
	Operador	4.78	8.63	10.00	13.11	3.67	13.53	9.41	11.19
	Operador	3.80	5.73	11.93	11.44	-	3.96	6.07	6.60
	Confección de ropa exterior excepto carteras.								
	Operario	2.48	3.15	-	-	2.34	3.90	5.85	5.55
	Operario	-	4.58	-	-	2.45	4.13	6.15	-
	Operador	3.15	-	-	-	2.46	3.76	5.24	6.33
	Operador	-	-	-	-	2.88	4.19	5.89	5.41
	Operador	-	-	-	-	2.40	5.97	4.70	6.25
	Operador	3.35	3.85	-	-	2.54	4.71	6.56	7.23
	Operador	-	3.15	-	-	-	3.79	4.99	5.42

FUENTE: Elaborado por el INEI, encuesta anual de la última semana de octubre "Trabajo y Salarios Industriales".

13 INDUSTRIALES SELECCIONADAS.

PORCENTAJE DEL SALARIO POR HORA CON RESPECTO AL MASCULINO				INDICE DEL SALARIO HOBIARIO POR SEXO							
PORCENTAJE				SALARIO MASCULINO				SALARIO FEMENINO			
1960	1965	1970	1971	1960	1965	1970	1971	1960	1965	1970	1971
-	80.73	90.32	92.80	100.0	190.4	212.2	237.1	-	100.00	124.71	141.18
104.02	84.03	94.41	95.00	100.0	142.95	180.20	176.17	100.0	115.48	163.54	162.25
100.00	115.03	131.71	129.13	-	100.00	148.36	148.03	100.0	156.44	265.77	260.00
-	95.90	88.30	82.50	-	100.00	145.80	162.70	-	100.00	134.40	146.00
90.70	61.60	66.20	46.40	100.0	124.60	216.60	301.30	100.0	64.70	158.00	154.20
-	120.43	112.43	108.58	-	100.0	171.20	205.57	-	100.0	159.64	185.34
90.15	102.88	92.40	96.33	100.0	147.42	232.66	250.11	100.0	160.23	238.46	267.24
-	-	87.80	99.08	-	100.0	165.72	195.90	-	-	100.0	133.39
-	63.50	100.0	78.40	100.0	237.1	254.6	303.9	-	100.0	169.0	150.3
-	80.1	97.9	103.4	-	100.0	118.4	124.3	-	100.0	144.6	160.4
-	-	99.50	157.60	-	100.0	156.60	189.50	-	-	100.0	192.30
100.0	91.12	100.0	100.0	-	100.0	-	-	100.0	165.21	186.52	226.08
58.53	48.14	102.71	120.61	100.0	110.58	150.68	143.17	100.0	90.96	264.43	295.04
28.16	62.61	74.56	110.57	100.0	136.76	189.47	164.70	100.0	304.01	501.60	646.58
107.5	74.9	83.2	-	100.0	107.8	145.0	152.5	100.0	75.1	112.2	-
-	-	84.47	84.44	-	100.0	81.71	99.55	-	-	100.0	121.79
-	100.00	133.01	113.06	-	-	100.00	117.35	-	100.00	184.60	184.22
45.33	71.36	-	79.38	100.0	101.03	135.90	69.93	100.0	159.04	-	122.45
76.80	151.80	94.10	85.40	100.0	160.50	209.20	174.30	100.0	368.70	256.40	304.90
-	69.10	50.85	58.47	100.0	150.78	313.94	301.05	-	100.00	153.26	108.93
94.35	123.81	100.0	100.0	100.0	127.02	-	-	100.0	166.66	250.0	237.61
100.00	86.17	100.0	-	-	100.00	-	-	100.0	168.57	251.02	-
78.10	150.00	100.0	100.0	100.0	-	-	-	100.0	150.41	221.14	259.35
100.00	121.00	100.0	100.0	-	-	-	-	100.0	145.14	155.90	187.60
100.00	100.00	100.0	100.0	-	-	-	-	100.0	165.41	143.83	260.41
78.92	122.33	100.0	100.0	100.0	114.92	-	-	100.0	185.43	251.26	235.61
-	120.31	100.0	100.0	-	100.00	-	-	-	100.00	131.66	143.00

pias características son cualitativamente distintas en cuanto a que las masculinas requieren el uso de la fuerza física.

Analizando los datos presentados en los cuadros 11 y 12, pueden observarse que dentro de las ocupaciones que aparecen con mayor frecuencia, para 1960 la ocupación de empacador en el grupo industrial de fabricación de dulces, bombones y confituras el salario femenino ascendía a 104.02% con respecto al masculino y para 1970 representaba sólo el 94.41% como consecuencia del número considerablemente mayor de hombres ocupados (véase cuadro N° 11). Esto ocurre en casi todos los grupos industriales pertenecientes a la producción de bienes de consumo. Los únicos casos en que esta tendencia no se pone de manifiesto es en aquellos grupos industriales pertenecientes a la producción de bienes intermedios, donde el salario de la mujer está en situación ventajosa, como por ejemplo; la misma ocupación de empacador en la fabricación de velas y veladoras el salario femenino para 1965 ascendía a 115.03% del masculino; para 1970 representaba 131.71% con respecto al masculino; este mismo fenómeno se repite en casi todos los casos de grupos industriales pertenecientes a esta clasificación. Tanto en la ocupación de ayudante como en la de revisador la información nos refleja un salario promedio más bajo para las mujeres, aunque existe una tendencia general a la igualdad. Asimismo

mo, se puede observar que en estos grupos industriales las remuneraciones pagadas a las mujeres aumentaron en mayor proporción que la de los hombres.

Los cuadros presentados para analizar el segundo criterio, muestran que las categorías ocupacionales de "esmerilador", y "maquinista" se encuentran en situación más privilegiada para ambos sexos con respecto al resto de las ocupaciones seleccionadas; debido en gran parte a que están incluidos en los grupos productores de bienes intermedios, además que para realizarlas requieren de cierta calificación.

Aunque cabe señalar que en países desarrollados es característica la tendencia a la reducción de las diferencias de salarios entre el trabajo calificado y el trabajo no calificado. Esto es explicable en virtud de que si bien la demanda de mano de obra calificada es abundante en países altamente industrializados, en países en vías de desarrollo esta necesidad es más grande sobre todo cuando el cambio se da rápidamente. Esto se puede atribuir fundamentalmente a dos factores:

- a) A las oportunidades en la educación; y
- b) A los cambios en la oferta y la demanda de mano de obra.

Como resultado del análisis a las categorías ocupaciona-

les antes mencionadas se puede observar que la ocupación de maquinista en el grupo industrial de fabricación de cerillos y fósforos, para 1960 el salario femenino representaba el 58.53% con respecto al masculino; para 1970 éste ascendía a 102.71% del masculino, no obstante ser mayor el volumen de mano de obra masculina. En general en estas ocupaciones la participación femenina es escasa y el nivel de salarios medios pagados son más bajos que el de los hombres.

Es importante señalar que en la rama textil estas categorías ocupacionales han adquirido importancia en el tiempo, muestra de esto son el aumento de remuneraciones pagadas a ambos sexos lo cual ha sido proporcionalmente mayor que en el resto de las actividades analizadas.

Con respecto a las ocupaciones incluidas en el tercer criterio, se puede observar en casi todos los casos una misma tendencia general hacia la disminución de la diferencia entre las remuneraciones pagadas a ambos sexos. Esta situación se da en forma muy acentuada para algunas industrias, mientras que en otras por tratarse de tareas específicamente para mujeres, la disminución ha operado en forma más suave, como por ejemplo, dentro del grupo

industrial confección de ropa exterior, las categorías de botonero, camisero, cosedor deshebrador, ojalador, cerrador, planchador y presillador, el salario femenino ha aumentado en mayor proporción que el masculino, debido a que es precisamente en esta rama donde se concentra el mayor volumen de mujeres.

En general en estas ocupaciones la participación de mano de obra masculina es escasa y donde existe el salario medio pagado es más bajo.

Otro aspecto importante reflejado en esta información es que gran parte del salario pagado en estas ocupaciones es a destajo. (vease cuadro pág. 75).

Para concluir se debe mencionar que dentro de los principales factores que determinan el ingreso de un trabajador son entre otros:

- a) La ocupación que sostiene y;
- b) Las condiciones de la rama, el tamaño de la planta, la importancia de la región, la edad, el sexo, la antigüedad, etc.

Así, la explicación de las diferencias de salarios entre ocupaciones solo nos hace ver parte de la estructura del estudio sobre remuneraciones.

Salario Pagado a la Semana, en Ocupaciones Seleccionadas en la Fabricación de Calzado y Pañuelos de todo tipo de Material, Excepto los de Tela y Hule.
(Pesos, 1970)

Ocupación	Ordinario		Extraordinario		Destajo	
	H	M	H	M	H	M
Total	72 454	5 354	95	258	253 582	216 301
Acabador	5 748	64	-	-	41 781	679
Adornador	4 810	2 858	-	-	29 651	98 391
Almacenista	16 281	48	-	-	735	-
Ayudante	23 852	1 398	20	15	10 267	224
Cerrador	916	136	-	-	18 761	969
Cosedor	4 551	-	-	-	76 969	4 419
Deshebrador	-	48	-	-	9 242	58 669
Empacador	2 157	1 082	-	221	4 396	6 321
Encajetillador	370	261	-	-	-	825
Etiquetador	144	-	-	-	144	-
Foliador	962	1 776	-	-	9 541	7 028
Lavador	1 333	781	-	-	4 194	16 639
Maquinista	9 230	-	-	-	31 336	89
Planchador	618	-	-	-	10 364	10 364
Revisor	1 474	401	-	-	5 799	11 653
Tejedor	-	-	-	-	402	201

FUENTE: Elaborado en el INET. Datos recopilados de los archivos de la D. G. E. de la Secretaría de Industria y Comercio, 1970.

3.5 Consideraciones Generales de la Realidad Salarial por Sexo.

El presente capítulo da una idea general sobre los elementos de salario que adquieren importancia al hablar de diferencias por categorías ocupacionales y sexo, en cada rama de la industria manufacturera.

Se puede considerar que existen fundamentalmente tres fac

tores que inciden en la estructura salarial:

1. La capacidad de pago de la industria;
2. La actitud de los sindicatos frente a los convenios colectivos de trabajo, y
3. La política gubernamental en materia salarial.

Asimismo se pueden señalar como una de las causas fundamentales de que existen diferencias salariales, las siguientes:

Las disparidades ocupacionales debidas a los distintos niveles de calificación de los asalariados. Este tipo de diferencias reflejan la contribución diferencial que hacen los trabajadores a la formación del producto en la empresa que los tienen contratados. De esta manera, la escala de remuneraciones se establece supuestamente según el grado de calificación de cada trabajador. Más bien, las diferencias observadas pueden verse afectadas por la escasez de ciertos tipos de trabajadores, así las diferencias salariales reciben el efecto directo del mercado de estos empleos.

La característica común donde existen diferenciales de salarios entre una categoría ocupacional y un grupo ocupacional, está en el resultado de las disparidades de pa

go entre las empresas que constituyen un sector y las diferencias entre sectores.

Por ejemplo, el hecho de que existan diferencias en la categoría ocupacional de "maquinista", dentro del grupo industrial de la industria química, es resultado de la disparidad de salarios pagados por las distintas unidades productoras que constituyen el grupo industrial.

Las diferencias de este tipo al igual que las demás señaladas en el estudio, representan el estímulo de cambiar empleo, ya que, mientras más grandes sean las diferencias entre grupos ocupacionales son una medida de estímulo a cambiar de sector de actividad.

De lo anterior se desprende que el salario sea un factor de retención o de atracción y da la facilidad de acceso a los empleos.

Es cierto que en la realidad las características personales tienen mucha importancia cuando se trata de la capacidad de obtener ingresos. Esto no se debe tanto a la diferencia de salario en el mismo empleo, sino a la disponibilidad desigual de oportunidades de trabajo para diferentes clases de trabajadores.

Así, al hablar de diferenciales de salarios por sexo, se puede observar que en casi todas las actividades industriales las mujeres ganan menos que los hombres, en parte porque sus oportunidades de ocupación están más restringidas. De esta manera se puede considerar que éste es un problema derivado de la movilidad del trabajo y prácticas ocupacionales más que de salarios.

Por otra parte, se puede afirmar que efectivamente se demanda el trabajo femenino para ciertas ocupaciones porque se piensa que posee habilidades especiales y porque simplemente es mano de obra de mayor explotación, (obsérvese la rama de industrias textiles). Si la mujer se viera forzada a pedir el mismo nivel de salarios que el hombre para cada tipo de trabajo, la expansión de oportunidades de ocupación sería mucho más lenta.

Para concluir, la desigualdad de pagos al factor trabajo por sexo, no sólo es un problema salarial sino que depende de otros factores fundamentalmente socio-culturales.

Otros factores que contribuyen a estas diferencias están los institucionales, entre los que se puedan mencionar la falta de agresividad de las organizaciones obreras, que poco han hecho.

En cuanto a política económica el proceso inflacionario sufrido en la última década, ha operado en el sentido de efectuar desproporcionalmente la retribución al capital, sólo existe un ajuste del salario al aumento en el nivel de precios, viéndose deteriorado el poder adquisitivo del salario.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El desarrollo económico experimentado en nuestro país en las últimas décadas, ha fomentado la inequitativa distribución del ingreso, muestra de ello es la participación de la población económicamente activa por estratos de ingreso, ya analizada en el Capítulo Primero de nuestro estudio. De esta información se desprende que el 67% de la población económicamente activa percibe ingresos inferiores a \$ 1 200. 00, el 30% inferiores a \$ 7 200. 00 y solo el 2% restante recibe ingresos superiores a \$ 7 200. 00 .

Para aminorar esta desigualdad como punto de partida podría pensarse en las siguientes posibles soluciones.

- 1) Que la acción gubernamental juegue un papel fundamental, al derivar medidas para promover el desarrollo económico

co atenúe los problemas laborales y beneficie el nivel de vida de los trabajadores.

- 2) Que la política fiscal herramienta de gran importancia para efectos distributivos, absorba gradualmente mediante el sistema impositivo una parte sustancial de las utilidades; posteriormente pueda canalizarlas hacia tipo de inversiones que aumenten la productividad del sistema.
- 3) Que se mejore la posición contractual de los trabajadores fortaleciendo su poder de negociación en los contratos colectivos e individuales de trabajo.
- 4) Que se pugne por una política más agresiva de salarios. En este renglón queremos señalar la importancia que representa la actualización y revisión de la legislación laboral.
- 5) Que a través de la acción sindical se luche por eliminar las desigualdades salariales, a través de programas de capacitación adecuados a las necesidades actuales y futuras, con el propósito de mejorar las posibilidades de movilidad ocupacional.
- 6) Que exista un mayor conocimiento de las oportunidades de empleo. Esto podría mejorarse a través de la concen

tración en una sola institución (Servicio Público del Empleo), de los distintos organismos de intermediación del empleo.

- 7) Que se proteja el poder de compra del salario a través de un mayor control de precios, sobre todo en bienes de primera necesidad, debido a que el obrero destina el 63% de sus ingresos en este tipo de bienes. Como muestra de lo anterior, queremos señalar que la medida de control de precios propuesta el pasado 21 de enero de 1977 de 102 productos básicos, solo opera en grandes centros comerciales donde acude el 40% de la población, sin embargo muchos de los precios fueron violados incluso, hubo algunos productos que a pesar de todo aumentaron hasta un 90%. De cualquier modo este tipo de medidas son buenas y sería importante intensificarlas y difundirlas en todo tipo de establecimientos y en todo el país, siempre y cuando existan sanciones por su incumplimiento.
- 8) Que exista una mayor vigilancia en parte de los organismos correspondientes en el cumplimiento de las prestaciones sociales otorgadas en la Ley Federal del Trabajo.

- 9) Que se estudie la posibilidad de suprimir todo tipo de impuestos a los trabajadores con salario doble del mínimo.
- 10) Que se eleve la productividad del trabajo, instrumento para generar y distribuir con equidad la riqueza.
- 11) Que se oriente al trabajador sobre el consumo y el crédito.
- 12) Que se modifique todo tipo de impuesto al uso indiscriminado en la importación de maquinaria, lo cual permita generar mayor empleo.

Fuentes de Información

Por las características del estudio se hizo necesario elaborar nuevas propias series de salarios nominales y reales ya descritos en la metodología.

Para la elaboración de este tipo de información las estadísticas disponibles revelan serias deficiencias, por lo que sugerimos:

- 1) Que siendo la Secretaría del Trabajo y Previsión Social la encargada de derivar políticas en el campo laboral, concentre todo tipo de información estadística relacionada con el área del trabajo.

- 2) Que a través de esta Secretaría, se integre y mejore la información en materia de trabajo.
- 3) Que la Secretaría del Trabajo y Previsión Social tenga la autoridad de proponer y asesorar a otras dependencias, que información captar en el campo laboral.
- 4) Que se actualice y elabore en forma permanente un INDICE DEL COSTO DE LA VIDA OBRERA, el cual nos permita medir el nivel de vida de los asalariados del país. Lo anterior permitirá una adecuada fijación de salarios y será una herramienta de gran importancia para la lucha obrera.

Luego de estas breves proposiciones queremos señalar que nuestro estudio se limitó al comportamiento del salario pagado en efectivo y del poder de compra de éste, sin tomar en cuenta numerosos factores que intervienen en el complejo proceso económico.

Los resultados de las cifras así obtenidas nos muestran claramente que no es suficiente otorgar mejores salarios para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores, en este sentido consideramos que la política salarial debe formar parte de la política económica, la cual pueda crear las condiciones adecuadas para que tal mejora sea efectiva.

Muestra de lo anterior, es que dado el proceso inflacionario en los últimos años, ante el aumento en la productividad del trabajo y la pérdida del salario real, han creado todas las condiciones para que los sectores patronales, constituyan una alta tasa de ganancias, restándosele al ingreso de los trabajadores.

En el período de análisis los salarios reales mostraron dos bajas en 1965 y en 1970 de un 3.1%, a pesar de que precisamente en esos años hubo fijación de salarios mínimos. Sin embargo, el incremento en los precios hizo que el salario perdiera su poder de compra.

La etapa más inflacionaria comienza a partir de 1970, como consecuencia de la crisis mundial y a causas de origen interno ya señaladas en el capítulo segundo.

Para 1973 la situación económica del país se tornó más grave debido al aumento persistente en los precios. Esta tendencia inflacionaria en los últimos años ha mermado en forma significativa el poder de compra del salario.

Ahora haremos referencia a la posición relativa que guarda cada rama con respecto a las demás, tomando en cuenta el tamaño del establecimiento según a la clasificación ya definida en el capítulo segundo en modernas o tradicionales.

De acuerdo con esta información en promedio el salario nominal y el salario real se mueven muy estrechamente. Aunque estamos seguros que al desagregar la información con mayor profundidad las fluctuaciones en los niveles de salarios sería muy distinta, debido a la existencia de un gran número de establecimientos pequeños y medianos, altamente intensivos en mano de obra, que dada la agregación de la información utilizada se pierde su existencia, distorsionándose los resultados así obtenidos.

Al comienzo del período analizado la mejor posición relativa la ocupa la rama de fabricación de productos de hule, o sea son las que tienen mayores salarios reales en 1960. Esta posición se mantiene hasta 1965 y 1970, porque son los que experimentaron mayores incrementos porcentuales en promedio conjuntamente con la de industrias metálicas básicas.

La industria del papel, imprenta y fabricación de otros productos metálicos también se pagan salarios altos.

El único grupo que tuvo un decremento tanto nominal como real fue el de Construcción y Reparación de Equipo y Material de Transporte.

Entre los grupos industriales donde se pagan los salarios más bajos podemos señalar: la industria de la madera, la fabricación de calzado, la industria del cuero y la industria alimenticia.

Durante el período 1960-1970 se produjeron cambios en la estructura de salarios, aunque en términos generales se puede decir que hubo grupos que siempre reciben salarios altos y otros que reciben salarios bajos.

Las perspectivas para que exista una distribución más justa y equitativa del ingreso, depende en buena medida del número de empleos que se creen. Ante esta situación sugerimos que en el sector moderno de la industria, se utilicen tecnologías altamente intensivas en el uso de mano de obra y en el sector tradicional que se de un mayor impulso, mediante el uso de políticas adecuadas para promover este sector.

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL
ESTRUCTURA DE 1939 - 1963

Promedios por Distrito y Clase Industrial de
Tiempo Medio Trabajado, Salario Medio Pa-
gado y Salario Horario.

Atlixco

Distrito Federal

Guadalajara

Monterrey

Orizaba

Puebla

Torreón

Promedio por Clase y Distrito Industrial
Ocupación y Sexo, de Tiempo Medio Tra-
bajado, Salario Medio Pagado y Salario
Horario.

Aceites Vegetales

Artefactos de Hule

Bonetería

Calzado

Carpintería y Ebanistería

Cerveza

Cigarros

Construcción y Edificación

Curtiduría

Distribución de Electricidad

Dulces y Chocolates

Fundición

Hilados y Tejidos de Algodón

Hilados y Tejidos de Lana

Jabón

Litografía, Imprenta y Encuadernación

Materiales para Construcción

Minas y Plantas Metalúrgicas

Molinos de Granos; Molienda de Trigo

Papel

Panadería y Pastelería

Pastas Alimenticias y Galletas

Productos Químicos

Ropa de Trabajo para Obreros

Servicios Municipales

Talleres Mecánicos

Transporte Urbano de Efectos

Transporte Urbano de Pasajeros

1964 - 1975

Resumen general por Distrito y por Clase Industrial, de Tiempo Medio Trabajado, Salario Medio Pagado y Salario Horario.

Promedios por Distrito y Clase Industrial, de Tiempo Medio Trabajado, Salario Medio Pagado y Salario Horario.

Cajeme

Distrito Federal

Guadalajara

León

Mexicali

México

Monterrey

Orizaba

Puebla

San Luis Potosí

Torreón

Promedios por Clase y Distrito Industrial, Ocupación y Sexo, de Tiempo Medio Trabajado, Salario Medio Pagado y Salario Horario.

Fabricación de Aceites y Mantecas Vegetales

Fabricación de Aguas Gaseosas y Purificadas

Producción de Llantas y Cámaras

Fabricación de Artefactos Diversos de Hule

Renovación y Vulcanización de Lantas y Cámaras

Bonetería

Fabricación de Calzado

Fabricación de Muebles y sus Accesorios de Madera

Fabricación de Velas y Veladoras

Fabricación de Cerillos y Fósforos

Producción de Cerveza

Producción de Cigarros

Empaque, Conservación, Preparación y Enlatado de Carnes

Envase de Recipientes Herméticos de Frutas y Legumbres

Producción de Salsas, Sopas Concentradas o en Lata y Productos Similares

Construcciones e Instalaciones Diversas

Curtido y Acabado de Cuero y Pieles

Despepite y Empaque de Algodón

Generación, Suministro y Reventa de Energía Eléctrica

Fabricación de Dulces, Bombones y Confituras

Fundición y Laminación de Hierro y Acero

Fundición y Refinación de Plomo, Estaño y Zinc

Fundición, Refinación, Laminación, Extrusión y Estiraje de Cobre o sus Aleaciones

Imprenta y Encuadernación

Producción de Jabones, Detergentes y Otros Productos para Lavado y Aseo

Litografía Comercial y Fotolitografía

Fabricación de Artículos de Loza y Porcelana

Fabricación de Cemento Hidráulico de todas clases

Fabricación de Mosaicos, Muraletas, Fachaletas y Similares

Fabricación de Tubos, Bloques y Otros Productos Similares a base de cemento

Molienda de Trigo

Manufacturera de Productos de Panadería y Pastelería

Fabricación de Pastas de Celulosa y Papel de todas Clases

Fabricación de Galletas y Pastas Alimenticias

Edición de Periódicos y Revistas

Fabricación de Ácidos, Bases, Sales y otros Productos Químicos Inorgánicos, Esenciales

Fabricación de Ropa de Trabajo para Obreros

Ensamble de Vehículos Automóviles

Fabricación de Carrocerías de Vehículos Automóviles

Fabricación de Accesorios, Refacciones y Equipo de Vehículos Automóviles

Fabricación de Botellas, Tuvos, Frascos y toda Clase de Envases de Vidrio

Fabricación de Tabiques y otros Productos de Vidrio, excepto Lentes Ópticos

Fabricación y Mezcla de Abonos y Fertilizantes

Fabricación de Cartones, Láminas de Cartón y Cartoncillo

Producción de Coque y otros Derivados del Carbón Mineral

Fabricación de Fibras Sintéticas

Fabricación de Gomas de Mascar

Fabricación y Mezcla de Insecticidas

Fabricación de Leche Condensada, Evaporada y en Polvo

**Fabricación de Productos Alimenticios para Animales y
Aves de Corral**

Fabricación de Tejidos de Fibras Artificiales

Fabricación de Triplay, Chapas de Madera y Fibracel

B I B L I O G R A F I A

- 1- AGUILAR LUGO, Moisés. La insuficiencia de los salarios un freno para el desarrollo de México. México, UNAM, Escuela Nacional de Economía 1967 (Tesis)
- 2- BANCO DE MEXICO. Indicadores económicos. México, 1973
- 3- BANCO DE MEXICO. Informe anual. México, 1960, 1965, 1970.
- 4- BRECHER, Richard. Minimun wage rates and the pure theory of international trade. New York, Yale University.
- 5- CANO LUIS, Sergio. Política de salarios y distribución del ingreso. REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR, México, (9):672
- 6- COMISION NACIONAL DE SALARIOS MINIMOS, Memoria..... México, 1971, 1972, 1973
- 7- DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA. VII censo industrial. México, SIC, 1960.
- 8- DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA. VIII censo industrial: México, SIC., 1965.
- 9- DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA. IX censo industrial. México, SIC, 1970.
- 10- DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA. Tra bajo y salarios industriales. México, 1939, 1946-1973.

- 11- DOBB, Maurice. Salarios. Fondo de Cultura Económica, México, 1973
- 12- DUNLOP, John & ROYBAUM, Melvin. Comparación internacional de la estructura de los salarios. REVISTA INTERNACIONAL DEL TRABAJO, Ginebra, 2():391-410. 55.04.01.
- 13- ESPINOZA ROMERO, Emilio. Los salarios rurales. EL ECONOMISTA MEXICANO, México, (5):78.
- 14- EVERETT, Mike The evolution of the mexican wage structure 1939-1963. México, El Colegio de México, 1967
- 15- FERRER, Aldo Distribución del ingreso y desarrollo económico. TRIMESTRE ECONÓMICO, México, 21(82):141
- 16- FLORES DE LA PEÑA, Horacio. Salarios reales y desarrollo económico. TRIMESTRE ECONÓMICO, México, 13(72):617
- 17- FOXLEY R, Alejandro & MUÑOZ, Oscar. Redistribución del ingreso y crecimiento económico. TRIMESTRE ECONÓMICO, México, 40(160):905
- 18- GARCIA ROCHA, Adalberto. Las diferencias salariales en México y su medición. DEMOGRAFÍA Y ECONOMÍA, México, 4(2):
- 19- LLOYD G., Reynolds. Economía laboral y relaciones de trabajo. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1964
- 20- LOYO, Gilberto. Actividad económica en latinoamérica. COMISIÓN NACIONAL DE LOS SALARIOS MINIMOS, México, (38):
- 21- MENDEZ V., Soffa La relación capital-producto en la economía mexicana. México, El Colegio de México, 1970
- 22- NACIONAL FINANCIERA. La economía en cifras. México, 1970.

- 23- NAVARRETE, Ifigenia. La distribución del ingreso y el desarrollo económica en México. México, Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela Nacional de Economía, 1960.
- 24- NOYOLA VAZQUEZ, Juan F. Los salarios reales en México, 1939-1950. TRIMESTRE ECONOMICO, Mexico, 18(70):201.
- 25- SIDNEY R., Finkel & VINCENT J., Tarascio. Wage and employment theory. New York, The Ronald Press
- 26- TANGELSON, Oscar. Empleo y formación profesional en América latina. Montevideo, CINTERFOR, 1974.
- 27- TAYLOR, Gorge New conception wages determination. New York, McGraw-Hill.
- 28- TELLO, Carlos. Notas para el análisis de la distribución personal del ingreso. TRIMESTRE ECONOMICO, México, 38(150):629
- 29- TREJO REYES, Saúl Industrialización y empleo en México. México, Fondo de Cultura Económica, 1973.
- 30- RENDON, Ma. Teresa & PEDRERO, Mercedes. La mujer trabajadora. México, Instituto Nacional de Estudios del Trabajo, 1975.
- 31- ZAMORA BATIZ, Salarios y planificación. HOY, México, (1593):
- 32- ZOETEWEIJ, Bert. El reajuste de los salarios al costo de la vida. REVISTA INTERNACIONAL DEL TRABAJO, Ginebra, 46(2): 52.08.