

PORTADA DE EXPEDIENTE



COMISION NACIONAL
DE LOS SALARIOS
MINIMOS



Fondo: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos

Unidad Administrativa: DIRECCIÓN TÉCNICA

Código de clasificación
SC07S-SE04

Asunto

Sección: COMISIÓN CONSULTIVA

Serie: PUBLICACIONES

Subserie:

ESTUDIOS Y PONENCIAS DE LOS PARTICIPANTES
EN LA COMISION CONSULTIVA

Fecha de apertura: 2001

Fecha de cierre: 2001

161.Núm. de Expediente: 1
162.Núm. de hojas: 210

Ubicación física del Expediente
PLANTA BAJA

Valor documental

Clasificación Información

- Administrativa (X)
- Contable ()
- Legal ()

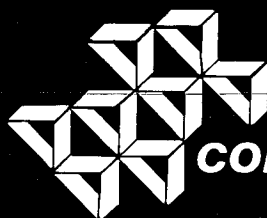
- Público (X)
- Reservado ()
- Confidencial ()

Vigencia documental

Información Reservada o Confidencial

- En trámite: 00 años
- Concentración: 5 años

- Período de Reserva 00 años
- Período de Ampliación de reserva 00 años



comisión nacional de los salarios mínimos

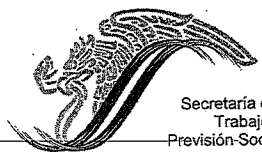
***Comisión consultiva
para la modernización
del sistema de los
salarios mínimos:
estudios y ponencias***



comisión nacional de los salarios mínimos

“COMISIÓN CONSULTIVA PARA LA MODERNIZACIÓN DEL SISTEMA DE LOS SALARIOS MÍNIMOS”

estudios y ponencias



Secretaría del
Trabajo y
Previsión Social

STPS



Comisión Nacional de los Salarios Mínimos

**COMISIÓN CONSULTIVA PARA LA
MODERNIZACIÓN DEL SISTEMA
DE LOS SALARIOS MÍNIMOS:
*estudios y ponencias***

Primera edición: STPS/CNSM, 2002.

**DR. Copy 2002 Comisión Nacional de los Salarios Mínimos
Cuauhtémoc 14,
Col. Doctores
Cuauhtémoc, 06720
México, D.F.
<http://www.conasami.gob.mx>**

**Impreso y hecho en México
*Printed and made in Mexico***

CONTENIDO

Presentación	VII
1. Trabajos Especiales y Salarios Mínimos Dra. Patricia Kurczyn Villalobos	1
2. Negociación Colectiva, Fijación y Revisión Salarial Dr. José Manuel Lastra Lastra	29
3. Jurisprudencia sobre Salarios Mínimos Dra. María Carmen Macías Vázquez	49
4. Importancia de los Salarios Mínimos para Efecto del Pago de Prestaciones e Indemnizaciones en Conflictos Laborales Dra. Carolina Ortiz Porras	83
5. El Sector Informal y los Salarios Mínimos. Algunas Paradojas Alfredo Sánchez-Castañeda Guadalupe Barrena	115
6. Nota sobre el Comportamiento de los Salarios Mínimos en la Economía Mexicana. Relaciones Macroeconómicas Básicas Dr. Etelberto Ortiz Cruz	133
7. La Importancia Social de Recuperar el Poder Adquisitivo del Salario Mínimo Legal Clara Jusidman de Bialostosky	157
8. Productividad y Salario en México. Una Propuesta para la Definición de la Política Salarial Lic. Rubén Oliver Espinoza	177
9. La Dinámica Macroeconómica de los Salarios Mínimos en el Empleo de México. Un Análisis Empírico 1983-2000 Dr. Vidal Garza Cantú y Fernando Cantú Bazaldúa	299
10. Salarios Mínimos y Empleo (con énfasis en los casos de Chile, México y Argentina) Francisco Zapata	369
11. Consideraciones sobre el Salario Mínimo, el Empleo y la Estabilidad Macroeconómica en México. Dr. Armando Baqueiro Cárdenas	397

PRESENTACIÓN

El 27 de diciembre de 2000, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Resolución del H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, mediante la cual se creó la Comisión Consultiva para la Modernización del Sistema de los Salarios Mínimos.

Como quedó asentado en la citada Resolución, la Comisión Consultiva tuvo por objeto:

- I. “Realizar los estudios técnicos que permitan conocer con la mayor precisión: el número, la ubicación geográfica, las áreas o ramas de actividad, y las características socioeconómicas de los trabajadores asalariados que perciban un salario mínimo; al efecto se analizará y evaluará la información disponible y, en caso de ser necesario, se podrán realizar estudios para contar con datos suficientes y confiables;
- II. Sugerir las modificaciones necesarias para que la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y su Consejo de Representantes realicen sus tareas técnicas, con la mayor objetividad y eficacia, y
- III. Proponer las bases o elementos de una política salarial que haga posible la recuperación gradual y sostenida, en términos reales, del salario mínimo, en un marco de crecimiento con calidad de la economía nacional y de abatimiento y control permanente de la inflación”.

El día 12 de enero de 2001 fue instalada la Comisión Consultiva por el Secretario del Trabajo y Previsión Social, licenciado Carlos Abascal Carranza. Durante los siete meses siguientes la Comisión Consultiva sesionó de manera ordinaria en siete ocasiones, dos en forma extraordinaria, celebró once reuniones de trabajo con el grupo de especialistas y llevó a cabo treinta y tres conferencias sobre diversos temas relacionados con los trabajos de la Comisión. Sus actividades quedaron concluidas el 12 de agosto de 2001.

Los miembros que integraron la Comisión Consultiva fueron: por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, los licenciados Basilio González Núñez, Presidente de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y Presidente de la Comisión Consultiva, Alida Bernal Cosío, Directora Técnica de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y Secretaria Técnica de la Comisión Consultiva y Armando López Gallegos, Jefe de la Unidad Jurídica de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y Secretario Auxiliar. Por el sector de los trabajadores, licenciados Javier Pineda Serino, Roberto Ruíz Angeles y Alfonso Reyes Medrano. Por el sector de los patrones, licenciados Tomás Héctor Natividad Sánchez, Guillermo Campuzano Zambrano y Jorge Alonso de Regil Gómez Muriel. Los representantes de los trabajadores y de los patrones fueron designados, en cada caso, por los representantes de trabajadores y patrones ante el H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. Asimismo, fueron miembros de la Comisión Consultiva, en representación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el licenciado Mario Gabriel Budebo, y del Banco de México, el doctor Armando Baqueiro Cárdenas.

Para el desarrollo de las diferentes actividades técnicas la Comisión Consultiva, contó con la colaboración de los siguientes especialistas: doctoras Patricia Kurczyn Villalobos y María Carmen Macías Vázquez, del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México; licenciado Oscar Abaonza Flores, del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; licenciado José Luis Ávila Martínez, del Consejo

Nacional de Población; doctor Vidal Garza Cantú, del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey; doctor Gonzalo Hernández Licona, del Instituto Tecnológico Autónomo de México; licenciada Clara Jusidman Rapoport, de la Organización Internacional del Trabajo; licenciado Rubén Oliver Espinoza, del Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales del Instituto Politécnico Nacional; doctor Etelberto Ortiz Cruz, de la Universidad Autónoma Metropolitana; y doctor Francisco Zapata Schaffeld, del Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México.

Nuestro agradecimiento a los integrantes de la Comisión Consultiva por su esfuerzo y dedicación a los trabajos de la misma, así como al grupo de especialistas por sus valiosas aportaciones y por el invaluable tiempo dedicado a los trabajos que se integran en este documento de “Estudios y Ponencias”. Sus investigaciones enriquecieron una de las partes centrales de las actividades desarrolladas por la Comisión. Dejamos constancia también de nuestro agradecimiento a las instituciones públicas y privadas que con su apoyo permitieron cumplir con el mandato que nos encomendó el H. Consejo de Representantes.

Reiteramos nuestro reconocimiento al esfuerzo realizado por todos los que han hecho posible, entre otros logros, que contemos hoy con una publicación de la que la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos se siente particularmente orgullosa.

Debe resaltarse que la edición de esta obra es resultado del esfuerzo conjunto del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y de la propia Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. Las opiniones expresadas en este documento son responsabilidad de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos o de la referida Comisión Consultiva.

Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

TRABAJOS ESPECIALES Y SALARIOS MÍNIMOS[©]

Dra. Patricia Kurczyn Villalobos^{*}

[©] Derechos reservados para Instituto de Investigaciones Jurídicas.UNAM y CONASAMI

^{*} Investigadora tiempo completo en el Instituto de Investigaciones Jurídicas y profesora en la Facultad de Derecho de la UNAM. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Miembro de la Red de Investigadores de la STPS.

SUMARIO

1. Introducción
2. Intereses de clases. Interés común
3. Derecho a utilidades: Interés común
4. Solidaridad. Diálogo y justicia social
5. Salario Mínimo ¿Por qué?
6. Finalidad del salario mínimo. Dificultades para concretarlo
7. Base y condición de la finalidad del salario mínimo
8. Salarios mínimos general y profesionales
9. Cuestionamientos acerca de la diferencia salarial y la igualdad de necesidades
10. Intervención del Estado en la fijación de salarios mínimos
11. El valor del trabajo
12. Trabajos especiales
13. Trabajos especiales regulados por la L.F.T. y el catálogo de la Conasami
14. Conclusiones

1. Introducción.

El Salario mínimo recibe tal denominación para referirse a la menor cantidad de ingresos obtenidos por una persona por su trabajo a disposición de un tercero, con la cual puedan subsistir él y su familia. Sobre dicha cantidad se puede establecer cualquier monto. Queda claro que la cantidad fijada no es la obligatoria como tal, sino un referente imposible de disminuir legalmente.

Hay un desajuste entre la definición legal de salario mínimo y la realidad que debe expresar y representar. La ley mexicana, para determinar su contenido y finalidad, utiliza el lenguaje ordinario acorde al tiempo en que se promulgó la Constitución Política, pero el concepto se ha ido alejando de una explicación satisfactoria. Así, puede decirse que los criterios se convierten en terminología concreta pero con finalidades abstractas y por lo tanto difíciles de evaluar para una población de más de 25 millones de trabajadores.

En términos generales, la legislación y la doctrina se refieren al salario como la remuneración por el trabajo. Así puede entenderse, más en la teoría, crecen las denominaciones según aumentan las modalidades tanto en el pago a los trabajadores como en la relación laboral. "Salario mínimo" es uno de los tantos conceptos que se manejan, entre ellos, los de: salario vital, salario básico, salario principal, salario remunerador, salario integral y salario contractual. Cada uno corresponde a ciertas circunstancias y posee una definición que no analizaremos para concretarnos al salario mínimo, como objetivo central de este trabajo.

Para comprender el significado de salario mínimo, se hace indispensable determinar su objetivo y con ello aceptar que su valor intrínseco debe regir el criterio legal y que éste ha de responder a una finalidad. Enfocaremos la

finalidad de acuerdo con la legislación laboral y por los principios jurídicos y políticos conforme al mandato constitucional.

2. Intereses de clases. Interés común.

El constitucionalismo social, como corriente doctrinal y como derecho positivo, creado por nuestra Constitución, ordena una reglamentación tutelar de los derechos de los trabajadores, quienes en todo momento se sujetan a condiciones desiguales frente a los empleadores. Podríamos pensar en una versión moderna del enfrentamiento entre trabajo y capital, una lucha –no armada- de clases¹, un esfuerzo por obtener más, una remuneración más justa, más igual, para conseguir la equidad en las relaciones que se desarrollan entre los trabajadores y los empleadores. Es natural que el sentimiento humano lleve a hombres y mujeres a buscar tener y poseer más. Circunstancia en la cual no podemos profundizar, que requiere una investigación formal ajena a nuestro propósito, que sin duda ocupa a estudiosos en los campos de la sociología y de la filosofía. Se comprende, sin embargo, que los seres humanos, como cada grupo y cada sociedad, generan aspiraciones según sus intereses; estos últimos generan intereses comunes. El interés común debe captarse, recogerse por la ciencia jurídica y atender para asegurar la justicia y la armonía.

En la relación laboral, al capitalista, al empresario, al organizador, al propietario de los conocimientos o de los instrumentos para la producción de cualquier bien o servicio, se le concede el don de mando, la decisión y la disposición de los resultados. En su organización y administración contempla el factor trabajo como uno más de los que necesita para producir. Esta antigua teoría, liberal e individualista fundamenta el origen de los derechos absolutos del empleador sobre los servicios de los trabajadores.

¹ La lucha se comprende entre el trabajo de las masas y la concentración de la riqueza y de los medios de producción como ocurría en las grandes industrias, plantas y fábricas con funcionamiento acorde a las políticas productivas y organizativas de cada tiempo (taylorismo, fordismo, stajanovismo), desarrolladas de manera notable en las grandes negociaciones, caracterizadas por el trabajo en cadena y un funcionamiento

La historia nos ha mostrado la necesidad de modificar y corregir este pensamiento y sensación naturalista; se produce y hay un cambio obligado por la solidaridad que también es propia del ser humano que se sustenta por los conceptos de justicia social y de equidad. Por ello, frente al liberalismo e individualismo se conforma la teoría socialista, una teoría que beneficia a la sociedad en general con independencia de la clase o grupo social al cual se pertenezca, pues finalmente todos han de convivir; y los problemas que aquejen a unos se proyectan, con distintos enfoques o maneras, en los otros. El ejemplo lo tenemos a la vista: cuando el capital se reduce, cuando se produce una descapitalización o una devaluación, el fondo económico deja de acrecentarse o, aún más grave, se deteriora, se funde y queda sin rendimiento. Una empresa que deja de tener utilidades, que deja de producir, o en términos exactos, “deja de ser negocio”, cierra sus puertas, con lo cual afecta al dueño del capital en su enriquecimiento, a los trabajadores con la disolución de fuentes de empleo directas e indirectas y a la economía local y nacional. El desempleo produce trastornos económicos con repercusiones en las relaciones sociales, empobrecimiento y ocio que facilitan el camino a desórdenes sociales. Hay menos competitividad, menos oferta y demanda de productos de bienes o servicios y con ello tal vez calidades inferiores en perjuicio de los consumidores. Se forma una cadena que puede cerrarse con candados que impidan su continuidad para asegurar su rompimiento e iniciar la cadena de bonanza.

Si bien la administración de negocios junto con la de los recursos materiales y de las relaciones de trabajo (como las humanas en general), han variado, se trata de modificaciones provocadas por el interés mismo del hombre tanto por facilitarse las faenas, las actividades, las organizaciones de como producir más, en menos tiempo, con menos riesgo y esfuerzo y con mayor utilidad.

tradicional que permitía denotar la subordinación clásica (órdenes/instrucciones-obediencia) y el apego a condiciones generales propias de las hoy llamadas relaciones estándares o típicas.

Bien exclamaba Henry Ford que se requerían mejores salarios para que los trabajadores mismos se convirtieran en consumidores de los productos Ford.

3. Derecho a utilidades: interés común.

Los empleadores quieren producir para obtener ganancias y tienen derecho a ello como capitalistas, inversionistas y como simples individuos, pero también tienen la obligación de sujetarse a normas y procedimientos leales de muy variada índole, así como a competencias en distintos niveles y aspectos, a riesgos también complejos. No tienen, en cambio, el derecho a cumplir sus finalidades lastimando, violando o incumpliendo los derechos y los intereses de terceros: trabajadores, clientes, estado, etc., como tampoco deben obtener sus propósitos con desventaja para quienes hacen posible su utilidad.

Cuando al trabajador se le exige capacitación, obediencia, puntualidad, honestidad, lealtad, se entiende –o debiera entenderse- que se genera la reciprocidad y con ello la compensación al esfuerzo con el valor justo, además del reconocimiento y respeto a sus derechos humanos, como persona física y en cuanto a sus derechos sociales como grupo o clase social que integran -por cierto la mayoría-. En tales condiciones, la aleación que se produce mediante relaciones laborales conlleva a determinar un solo interés para ambas partes: el mejor y el mayor rendimiento para cada uno con ganancias justas, con equilibrio, como lo expresa el artículo 2° LFT. Así se preserva la fuente de empleo y se preserva la dignidad de los trabajadores.

De tal suerte podemos concluir desde ahora que la solidaridad es básica para ambas partes. Con ésta se hace posible el entendimiento entre ambos sectores a la vez que facilita el respeto y cumplimiento de los derechos. La comprensión laboral se puede lograr por vía pacífica y expedita que representa el diálogo social entre los interlocutores del complejo relacional del trabajo. Esto conduce, sin lugar a dudas, a la regulación de las relaciones

para proteger los intereses de los distintos grupos sociales; en este caso, tanto los de los trabajadores y de los empleadores como el de los consumidores y la sociedad en general, cuando -verbigracia-, se ve afectada por irregularidades en detrimento de la captura fiscal, en el incumplimiento a normas ambientales o en la mala calidad de los productos o servicio. Con la solidaridad se trata de preservar tanto los intereses individuales como colectivos, sociales, públicos y difusos.

4. Solidaridad. Diálogo y justicia social.

El empresario busca de manera principal, obtener más con la menor inversión de capital, de tiempo y con la disminución de todo tipo de problemas o conflictos. El trabajador anhela mejores salarios (incluye prestaciones), con menos jornadas y menos esfuerzo y también con menos problemas. Los intereses de las partes de las relaciones de trabajo, no sugieren que la del empleador sea explotar al trabajador, ni de que éste busque la sobreprotección y la caridad o beneficencia del estado o del “patrón”. Una justa dimensión colocaría a las partes en la misma vía, la de la comprensión de sus mutuas necesidades e intereses, la del reconocimiento a los derechos individuales y sociales, de libertad y de superar las condiciones de vida en los órdenes personal, familiar y social. Hay una sola línea que inicia con la comprensión y el respeto que debe regularse con solidaridad para concluir con la equidad y la justicia social.

El salario mínimo es una respuesta a la justicia social. En primer lugar puede señalarse como un instrumento nivelador en la distribución de la riqueza, su aplicación, por lo tanto, debe orientarse a la dignidad y a la decencia del trabajador o trabajadora. Una nivelación de desigualdades económicas sociales refiere un principio de política social. La fijación de salarios en función de los deberes de los padres de familia lo convierte en un derecho ya que la función paterna no puede encontrar obstáculos sino alternativas justas.

Por ello se distingue el salario vital, el que sólo es para sobrevivir y, el mínimo, indispensable correlativo a la satisfacción regular o plena de bienes básicos, materiales y culturales. A la vez hace la función de garantía para el desarrollo armónico de la sociedad, con lo cual se genera y se mantiene la paz social.

5. Salario mínimo ¿por qué?

¿Cómo entender la necesidad de establecer un salario mínimo? Hecho a un lado los intereses y el egoísmo de los humanos, conviene considerar, dentro de una legislación laboral tutelar o protectora como la nuestra, la dificultad para valorar el trabajo humano. ¿Cómo determinar lo que corresponde en cada caso por una tarea desempeñada? Los criterios se diversifican y de hecho en la misma ley se reconoce el derecho del empleador a establecer modalidades en la cuantificación de los resultados laborales, la forma de remunerarlos y aun la propia fijación. Es comprensible que la calificación de cada trabajador impacte en el aumento de beneficios, tanto en calidad como en cantidad, como ocurre con la variada disponibilidad de categorías, profesiones, oficios u ocupaciones. Es difícil, sin embargo, valorar la productividad laboral que debe relacionarse con el concepto de "salario remunerador", entendido éste como el pago justo por el esfuerzo, por lo producido, por la calidad, etcétera.

Más difícil resulta disponer que las necesidades se cubran de acuerdo al status del trabajador. El hambre, el frío, el dolor, la salud, los deseos, la alegría y la tristeza, son sentimientos comunes propios tanto de un carpintero como de un jornalero, de un médico, de un economista, de un marinero o de un minero.

Cuando se habla de un salario remunerador, justo; faculta a las autoridades a nivelarlos cuando no lo sean. Otro problema es determinar cuando son justos

o injustos. ¿Cómo y porqué distinguir pagos por género y sexo, por ejemplo? ¿Qué fundamento moral tiene que un ser sea dotado de mayor inteligencia que otro?

La obligatoriedad del salario mínimo corresponde a la intención protectora para el trabajador. El carácter tutelar de la legislación mexicana tiene un fundamento válido tanto para el momento en que se legisla como para la época misma del inicio del siglo XXI en que no parece ser posible controlar el abuso económico empresarial sobre la clase trabajadora². Los fines de los empleadores y trabajadores coinciden en cuanto a producir o prestar bienes y servicios, pero se confrontan en cuanto a la disposición de la utilidad económica que rinden y, como dice Javillier, ninguna cuestión social o económica se presta a una formulación jurídica en forma unívoca, sencilla...³ Es, por otra parte, el punto de partida para el cálculo de pago de multas, criterio aplicado en la propia LFT hasta para determinar ciertos pagos máximos.

6. Finalidad del salario mínimo. Dificultades para concretarlo.

A los cuestionamientos planteados pueden agregarse los relativos a la explicación de los conceptos legales que fijan como finalidad que el salario mínimo sea suficiente para satisfacer las necesidades de su familia, "... en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación de los hijos" según reza, primero, el texto de la fracción VI del artículo 123 constitucional y después el artículo 90 LFT. La expresión "satisfacer las necesidades" es indefinida, abstracta, general, pero es evidente la existencia de niveles o grados de insatisfacción, satisfacción limitada, suficiente o plena. En el orden material, puede tomarse como ejemplo, la nutrición, que se determina de

² Se entiende que el abuso empresarial no es general, pero no existen formas de delimitar las tendencias o las conductas empresariales, sobre todo cuando se trata de relaciones individuales.

³ Javillier, Jean-Claude, "Pragmatismo e innovación en el derecho internacional del trabajo", Revista Internacional del Trabajo, Ginebra, Vol. 113, núm.4, 1994,p.557.

acuerdo a la dieta clásica del mexicano; sin embargo, en cada región del territorio, las costumbres varían en relación con la producción de su zona geográfica y costumbres, lo cual también hace variar los costos. ¿Cómo determinar el salario mínimo cuando la experiencia en la fijación por municipios, después por zonas económicas y hoy día, por áreas geográficas, no ha rendido el resultado equitativo esperado.

En cuanto al orden cultural, resulta complicado medir el nivel de cada familia. Unas gustarán de disfrutar espectáculos en Bellas Artes o salas de conciertos, teatros, que representa un gasto superior en la mayoría de las ocasiones; otras se satisfacen con diversiones sencillas, cine popular, espectáculos públicos. ¿Hasta donde sería posible que el Estado satisficiera las necesidades mínimas en este orden? Es obvio que se habrán de marcar promedios. Sin embargo, ¿cómo precisar los gastos para cumplir con cualquier actividad cultural en un país de contrastes como el nuestro?.

Otra pregunta importante se enfoca al número de integrantes de una familia. ¿Puede sugerirse el número de hijos, o puede obligarse a no excederse? ¿Tienen las autoridades correspondientes un estimado de la familia ideal (SSA-CONAPO)? El promedio consentido hasta ahora de 4.5 o 4.7 miembros por familia tal vez esté lejos de la media nacional si se trata de zonas rurales, suburbanas o urbanas.

Aún puede incluirse otra circunstancia. Las necesidades y las condiciones familiares entre 1917 (cuando entra en vigor el artículo 123, fracción VI de la Constitución); 1931 (fecha de promulgación de la primera ley federal del trabajo), 1970 (fecha de promulgación de la ley laboral vigente); 1960 (elaboración de la canasta básica); 1971 (cuando se establece la revisión anual de los salarios); 1980 (en que se renueva la integración de la canasta básica) y las de los últimos años del siglo XX y primero de esta nueva centuria, han variado y en muchos casos de manera extraordinaria. Sólo hay

que pensar en las modalidades y variaciones en el curso de casi un siglo (hasta 2017), para entender la importancia de repensar la legislación social básica y fortalecer el reconocimiento de los principios y de los derechos humanos en el área laboral. A propósito de lo cual sería prudente, y justo, resolver el cuestionamiento sobre un salario mínimo para los reos-trabajadores, subordinados en los centros penitenciarios a trabajos de particulares y en ocasiones subordinados al propio gobierno. La condición legal los priva de algunos derechos, como el de la libertad y los políticos, lo cual no es fundamento o razón para privarlos de sus derechos laborales.⁴

Por otra parte, la composición familiar ha abandonado el patrón del núcleo familiar extenso. Las parejas al formar una nueva familia dejan el seno paterno, cambian domicilio y en ocasiones residen en lugares distantes, haciendo cada vez la familia ampliada menos común. Ya no existen los fondos comunes familiares acostumbrados décadas atrás, que constituían un importante apoyo para atender solidariamente las necesidades de los hijos y los nietos y hasta de otros miembros de la familia.

Las mujeres que antes ayudaban en la crianza de sus hijos, nietos o sobrinos, ahora forman parte de la PEA; las abuelas siguen activas. Además, un gran número de hogares está jefaturado por mujeres.

El jefe de familia en los inicios del siglo XX solía ser el varón, y los ingresos de otros miembros de la familia no eran considerados para efectos de economía. El trabajo de la mujer, en la mayor parte de las ocasiones elaborado en el ámbito doméstico y relacionado con sus propias actividades en el hogar no era contabilizado. Se comprendía entonces que la cantidad obtenida por el "obrero" o el "empleado" debía ser suficiente para atender a las necesidades de su familia, la cual podía estar integrada por seis, ocho o más miembros, sin considerar los ingresos de las mujeres. En estos períodos

⁴ V. Sobre el tema: Kurczyn Villalobos, Patricia. "Las condiciones del trabajo carcelario" in, Liber ad

la participación económica de la mujer era inferior a la actual y de hecho pasaba desapercibida.

¿Cómo dividir el salario mínimo para las concubinas y los concubenarios -en su caso-, para los padres divorciados -o sin divorciar- que forman otra familia, para solventar las necesidades propias de sus hijos y familias en general? ¿Cómo hacer que un salario mínimo rinda para el pago de varias pensiones por alimentos?

En derecho mexicano como en todo sistema jurídico románico, la ley se dicta para normar condiciones regulares; puede prever algunas circunstancias de excepción, pero en estos casos no puede prever la conducta familiar ni las circunstancias sociales y morales en cada grupo. Tampoco puede ordenar una administración tipo para cada hogar o para cada núcleo familiar. Sólo mediante patrones promedio pueden señalarse las necesidades en un sentido estandarizado lo cual representa un gran complejidad.

7. Base y condición de la finalidad del salario mínimo.

La finalidad inmediata del salario mínimo se basa en su condición humanista. El trabajador, sea cual fuere su condición de edad, sexo, capacidad y capacitación, ha de satisfacer como ser humano las necesidades propias de la sobrevivencia, con dignidad, tanto para él como para la familia que depende de él.

El concepto de dignidad es difícil de explicar pero no por ello se puede excluir de las consideraciones legales. Puede entenderse por dignidad "las estimaciones propias de las personas consideradas como seres humanos. Los derechos de toda persona".

Los derechos que se mencionan en la Carta Magna son el de la educación (art.3°); la protección y el desarrollo de la familia (art.4°); la protección a la salud (art.4°); la protección a un medio ambiente adecuado para su desarrollo y bienestar (art.4°); vivienda digna y decorosa (art.4°). Los menores tienen derecho a la atención de sus padres para la satisfacción de sus necesidades y a la salud física y mental (art.4°); al trabajo, a la remuneración de éste y a elegir libremente su actividad o profesión (art.5°).

Los derechos humanos referidos se relacionan directamente con la importancia de la garantía salarial de los jefes de familia para quienes se estipula específicamente, en el artículo 4° citado, el deber de "preservar el derecho de los menores para la satisfacción de sus necesidades y a la salud física y mental..."

Cuando un salario es insuficiente se producen consecuencias drásticas: las principales son la desintegración familiar, trabajo infantil, alimentación impropia y deserción escolar, lo que atañe al desarrollo y bienestar de los menores con la afectación en su salud física y mental. No es necesario imaginar un escenario cuyo diseño se presenta en muchas esquinas de las ciudades más importantes del país⁵, cómo tampoco hace falta insinuar las consecuencias para la sociedad.

La finalidad mediata del salario mínimo tiene un fundamento de carácter económico. Es un referente en la escala de precios. Lo es también en la fijación de los salarios en general y en la determinación del pago de multas. En economía se entiende que el salario representa un elemento fundamental en la situación general de la economía nacional. Sin irrumpir en el análisis propio de los economistas, estamos de acuerdo con Folliet en que la

⁵ La insuficiencia salarial es uno de los factores más influyentes en el desarrollo social. El impacto repercute en otras áreas, como la educación, la capacitación y el relajamiento de la moral en la sociedad. Otras causas confluyen a la descomposición social con el riesgo de crearse la anomia expuesta por Durkheim.

subutilización de mano de obra, maquinaria y capitales así como el aumento progresivo salarial no deben constituir causa de inflación, en tanto que la cuota suplementaria del salario debe provocar una mayor demanda de bienes de consumo por parte de los asalariados. Argumento del fordismo.

Distinta situación se produce cuando el alza salarial se transforma en un pretexto para el aumento de precios, aplicable en ocasiones sobre los productos ya elaborados o fabricados, lo cual es posible cuando el Estado es débil. La situación antieconómica es por supuesto un limitante en la expansión del país y factor de desorden social⁶.

8. Salarios mínimos general y profesionales.

La doctrina distingue el salario como término genérico, del salario mínimo y distintos sentidos funcionales. El "salario nominal" uno de ellos, por lo general no corresponde al "salario real". Se habla de salarios principal, básico y accesorio. Se alude y se paga salario en efectivo y salario en especie. Esta diversidad conviene para señalar formas y medios de pago, para valoraciones y estimaciones. Esta clasificación, si así puede llamarse, es necesaria pero no indispensable. Para efectos contables y actuariales funciona como base para el cálculo de cuotas de seguridad social, determinación de impuestos, cuotas sindicales, etc.

La ley también distingue entre salarios mínimos generales y salarios mínimos profesionales según las actividades desempeñadas por los trabajadores.

El "salario mínimo legal" es el que fijan las autoridades, la CONASAMI; el "convencional" el acordado por las partes y el "contractual" el que se acuerda entre las partes al celebrar el contrato colectivo o contrato ley.

⁶ Folliet, Joseph; "Trabajo y salario", Ediciones del Atlántico, Buenos Aires, 1957, pp. 36-40 y 45-47.

El salario mínimo profesional (ocupacional) se calcula sobre la misma canasta básica en la misma sociedad, con el mismo número promedio de integrantes de la familia, junto con otros factores. Pero los requerimientos de una sana y nutritiva alimentación, de vivienda decorosa, de salud, y en general, las necesidades a que se refiere la legislación laboral, son los mismos en cualquier ocupación.

9. Cuestionamientos acerca de la diferencia salarial y la igualdad de necesidades.

De nuevo surge la pregunta: ¿La familia de un dependiente de mostrador o de un carpintero requiere más ingresos que un obrero sin calificación, para satisfacer las necesidades básicas y las de su familia?

La diferencia entre los salarios generales y los profesionales varían entre 24.8% y 64.8%. INEGI determina algunas ocupaciones con un rango más elevado como el de las enfermeras recibidas pero esta diferencia se convierte en abismal respecto de los periodistas que sube al 200%.

El salario mínimo general es la cantidad mínima de pago por servicios prestados en una jornada de trabajo. La vinculación entre "servicios prestados" y "una jornada de trabajo", crea una confusión en relación con los trabajos de tiempo parcial, no aclarada satisfactoriamente por la jurisprudencia. Al respecto haremos referencia a algunas resoluciones:

a) En el trabajo especial de auto transporte es válido fijar el salario según kilómetro recorrido; este sistema impide reconocer la jornada extraordinaria y con ello su pago doble; "el factor temporal" no se admite. Por lo cual se deduce que para estos trabajadores carece de importancia la duración de la jornada.⁷

⁷ V. Apéndice al Semanario Judicial de la Federación, 1917-1995, T. V, materia de Trabajo, Tesis número 744, p. 508 (Tribunales Colegiados de Circuito).

b) Contradice el sentido anterior otra tesis jurisprudencia sobre el tiempo extra fijo en relación a otras categorías de trabajadores.⁸

Estas resoluciones expresan trato diferente para trabajadores con motivo de las jornadas extraordinarias. Por otra parte, existe una tercera resolución,

c) La Suprema Corte de Justicia ha admitido el pago de salario proporcional a las horas efectivas de trabajo cuando los trabajadores no prestan sus servicios "por toda la jornada legal".⁹

La fracción VI del artículo 123 de la Constitución Política. habla de salarios mínimos "generales o profesionales" a los cuales nos referiremos con posterioridad. La norma constitucional los distingue al determinar que los segundos "se aplicarán en ramas determinadas de la actividad económica o en profesiones, oficios o trabajos especiales."

En el segundo párrafo dice que los salarios mínimos generales deberán ser suficientes... "Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además las condiciones de las distintas actividades económicas; disposición después reglamentada en los artículos 91 y 93 LFT.

⁸ Ídem, Tesis número 331, p. 218

⁹ Ídem, Tesis número 486, p. 322.

Cuarta Sala. Semanario Judicial de la Federación. Tomo V, Quinta Parte, LX, p.86

SALARIO MINIMO. JORNADA MENOR. Si bien es cierto que la jornada de ocho horas constituye el máximo legal y que nada impide que trabajadores y patrones, por convenio o en los casos de la fracción XVII, inciso a), del artículo 123 de la Constitución, esto es, cuando la naturaleza del trabajo lo exige, fijen una jornada menor y que la fijación de esa jornada menor no implica que el patrón quede relevado de la obligación de pagar el salario mínimo, también lo es que tales principios hacen referencia al contrato normal de trabajo y no pueden extenderse a aquellos contratos en los cuales se utilicen los servicios de determinadas personas durante un lapso corto en el día, una o dos horas, porque en estos casos no podría exigirse válidamente del patrón el pago del salario mínimo.

(Amparo directo 3840/60. 22 de junio de 1962.)

Por la función que desempeña "el salario profesional" también debe asociarse con el contenido del "salario real" y del "salario principal" o "salario básico". El pago de salario mínimo general o profesional puede comprenderse en la nómina y por lo tanto también sería "salario nominal".

La experiencia y la práctica han demostrado que estos conceptos se han separado. El salario mínimo ya no es un salario real pues difícilmente es suficiente para cumplir con su finalidad. Sí es el básico en tanto constituye el pago central, el pago estable¹⁰, pero también es el único pues en el momento en que el trabajador de salario mínimo perciba alguna otra remuneración, un complemento, habrá perdido tal carácter y el trabajador deja el nivel de "salario mínimo" para pasar a otra categoría no obstante que su situación continúe crítica y su salario, muy bajo, no sea "remunerador".

Con este punto se afectan los derechos de los trabajadores "propineros" al considerarse la "propina" como parte del salario, se desprotege a este sector que nivela sus ingresos con las gratificaciones que la clientela "le paga".¹¹

10. Intervención del Estado en la fijación de los salarios mínimos.

En ciertos países pueden negociarse los salarios libremente. México asume esta condición respecto de los salarios contractuales fijados por arreglos individuales o colectivos entre las partes pero determina una base, el salario mínimo.

El principio de libertad sostiene la no intervención del Estado para determinar los salarios. La libertad entre las partes para establecer una relación laboral se extiende hasta la determinación de los pagos por el trabajo o servicio

¹⁰ En estos términos lo expresaría Javillier en su obra *Droit du travail*, 5ª. Ed. L.G:D:J Paris, 1996, p. 356

¹¹ Las propinas hasta ahora no son obligatorias salvo algunos casos en que se carga un porcentaje, por el cual se factura y se carga con el IVA como es el caso de los banquetes.

Este pago adicional, exigido y cobrado por el empresario, lo libera de aumentar los salarios y deja el estímulo del servicio a su propio cliente.

prestado, más habrá que tomar en cuenta que en el liberalismo y por razón obvia, en el neoliberalismo, la tendencia es la absoluta libertad entre las partes para fijar los precios a manera de rentas salariales. Sería normal si los trabajadores, como partes contratantes, tuvieran semejante fuerza social y nivel económico a los empleadores, con lo cual se asegurarían arreglos satisfactorios y equilibrados. Esto no ocurre en México y la intervención del Estado es necesaria para garantizar el equilibrio entre las desigualdades. El salario es la finalidad esencial en la relación de trabajo. Es un derecho del trabajador, es una obligación del empleador. Se regula por el derecho social, no por el derecho privado, por lo tanto requiere tutela, protección.

En virtud de la finalidad de equilibrio, la tradición tripartita adoptada por la legislación de trabajo mexicana fija los salarios mínimos mediante “el diálogo social”. La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con origen constitucional funciona con la representatividad de los interlocutores sociales a través de un diálogo social entre representantes de empleadores, trabajadores y gobierno.¹²

Expresa Javillier que el principio en los salarios es la libertad de negociación¹³. Estamos de acuerdo con el autor francés, pero también habrá que mantener una posición alerta frente a los intereses sociales y económicos del país. La experiencia nos muestra que la libre negociación es el sistema acostumbrado entre las partes de una relación laboral siempre que exista un sindicato de por medio, capaz de negociar, capacidad que surge de su fortaleza frente al empleador. La libertad salarial debe existir, sin lugar a dudas, pero la fijación de los salarios mínimos, generales y profesionales no pueden quedar a la deriva de las voluntades sectoriales.

Condiciones distintas aparecen en otras sociedades. En Chile la fijación del salario mínimo queda a cargo del gobierno y la representación de los

¹² Supra núm. 4

¹³ Droit du Travail cit., p. 357

trabajadores. En el Reino Unido, campeón de la desreglamentación, no existe la fijación del salario mínimo, a diferencia de Europa Continental y la propia Unión Europea. Las opciones dependen de los sistemas de economía imperantes en cada país, de las corrientes políticas y de las tendencias por una economía planificada y dirigida o por un liberalismo absoluto.

El salario mínimo, por el contrario, más que constituir un indicador, refleja el nivel de las economías nacionales. No puede negarse que se ha tomado como un parámetro para marcar o limitar los aumentos en ciertos precios y aun en las negociaciones colectivas. Su determinación responde a distintos criterios presentados por los sectores de trabajadores y de empresarios, presididos o dirigidos por el representante gubernamental, quien puede fungir como “director” de acuerdo a su capacidad negociadora y quien seguramente actuará conforme a la política económica y tal vez laboral del país. El salario mínimo influye en la escala de salarios pero no constituye un determinante, como se aprecia al analizar su evolución a partir de 1988. El salario mínimo no puede continuar como el freno inflacionario o alcista de precios; su referente para el pago de multas tampoco define un sistema justo pues quien más tiene menos siente haber cometido una infracción. El referente general para las multas y otras penas puede basarse en el salario o ingresos percibidos por el infractor o sujeto sancionado.

11. El valor del trabajo.

El salario es de cualquier forma la remuneración del trabajo prestado a terceros. Es el pago por la actividad subordinada a un tercero. Es lo ajeno, la ajenidad, diría Manuel Alonso en España. El trabajo, que es un hecho social, tiene un valor intrínseco y tiene una traducción económica en cuanto permite la obtención de satisfactores. La valoración es diferente según se trate del "trabajo voluntario" y del "trabajo independiente o autónomo", así como del "trabajo familiar", el "trabajo doméstico" y el "trabajo a la comunidad" como

sanción impuesta por autoridad judicial en los casos en que la ley así lo estipula (art. 5° de la Constitución Política). Lo más probable es que el salario mínimo no sea exactamente "remunerador"; no responde al valor de la actividad, puesto que se fija sólo para hacerlo suficiente en la satisfacción de las necesidades de una familia (¿?) de manera general. El objetivo adopta un carácter biológico, social y cultural. Ni siquiera es económico en tanto que el ahorro no se estima parte del mismo; no existe inversión social personal o familiar.

Independientemente de la valoración del trabajo humano, de las estimaciones y parámetros para su medición, deben aplicarse medios de garantía para el pago justo al identificar y reconocer la relación entre el servicio que se presta, la calificación del trabajador, su esfuerzo, responsabilidad, calidad y productividad. Con estos elementos se vincula "esfuerzo y producto" y quedan al margen de los lineamientos del salario mínimo que debe desligarse de estas consideraciones para atender su finalidad.

12. Trabajos especiales.

Distintas actividades reclaman, por su naturaleza misma, la necesidad de establecer excepciones en la regulación de sus condiciones. De hecho los primeros "trabajos especiales" aparecieron en Alemania con motivo del trabajo fluvial, a lo cual siguieron las actividades marítimas, las de los trabajadores emigrantes temporales y fronterizos y las actividades de las mujeres, a lo cual siguieron otras más.¹⁴

El derecho mexicano del trabajo desde su formación (principios del siglo XX), contempló también la necesidad de considerar distintas normas para atender las condiciones de trabajadores que no podían considerarse en los mismos términos, así los campesinos, los artesanos, los domésticos a quienes no se

¹⁴ Barajas Montes de Oca, Santiago; " Contratos especiales del trabajo", UNAM, México, 1992, pp. 16-18.

podían aplicar las mismas normas¹⁵. La doctrina en general, no sólo en México, estima que el derecho del trabajo es una rama jurídica igualitaria, en la cual no caben excepciones o situaciones de privilegio, por lo tanto, lo especial de una actividad no representa discriminación alguna y por el contrario procura establecer condiciones distintas para nivelar la situación de ciertas actividades.

Los trabajos especiales obedecen a la naturaleza de los oficios, de las profesiones y de las actividades mismas. No son categorías enunciadas a criterio del legislador o por consigna obrera o patronal. Su diversificación y proliferación obedecen a la evolución misma de la tecnología y al avance científico, al progreso industrial, a la modernización de los sistemas de relaciones industriales y financieros, a los cambios en los programas de producción, comercialización y distribución. Las novedosas administraciones en la producción de bienes y servicios y las exigencias que la propia sociedad ha creado en su interrelacionismo, obligan al legislador a estipular condiciones de excepción en cuanto a la distribución de funciones, horarios y descansos. Los factores que integran la estructura orgánica del servicio también influye; así, las necesidades propias de cada empresa, la responsabilidad de los trabajadores en función de su capacitación y capacidad y el grado mismo de flexibilidad en las contrataciones son elementos determinantes en la consideración de trabajos especiales. Como lo expresa el maestro Barajas, el trabajo especializado es una imposición combinada de sistemas de operación¹⁶.

La especialidad hoy en día no se concreta a las actividades laborales en virtud de los nuevos enfoques respecto a las formas de contratación laboral. Los modos de empleo y las condiciones generales de trabajo algunas veces son consecuencia del tipo de actividad; debieran depender de la normatividad pero el escenario integrado por el ambiente político y socio económico de

¹⁵ Idem, p.21

cada lugar tiene cada vez más influencia. Las nuevas corrientes administradoras se apoderan de las formas por el simple hecho de representar la fuerza económica; el criterio empresarial dirige "las relaciones industriales", "el capital humano", es decir, la fuerza laboral, producto de seres humanos.

Las relaciones de trabajo se rigen por normas flexibles; y hay más flexibilidad con las negociaciones colectivas. Esta posibilidad no debe constituir riesgo alguno, en virtud de la presencia de un sindicato defensor de los intereses de los trabajadores.

13. Trabajos especiales regulados por LFT y el catálogo de CONASAMI.

La LFT tiene una laguna respecto a la relación entre los trabajos especiales y el catálogo de profesiones. La decisión de la SCJN se manifiesta con la resolución que se transcribe al pie por su trascendencia, en la cual admite que no es necesaria tal vinculación, lo que a nuestro parece ser un error.¹⁷

¹⁶ Idem, p. 23

¹⁷ Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. Tomo IV, Octubre de 1996. Tesis: 2a./J. 42/96, P. 313

SALARIO MINIMO PROFESIONAL. CORRESPONDE FIJARLO A LA COMISION NACIONAL DE LOS SALARIOS MINIMOS Y NO SE IDENTIFICA CON EL PERCIBIDO POR TRABAJOS ESPECIALES. Si bien es cierto que la Ley Federal del Trabajo, en su Título Sexto, determina que existen trabajos especiales, dentro de los cuales enumera a los que prestan los trabajadores de confianza, de buques, tripulaciones aeronáuticas, ferrocarrileros, de auto-transporte, maniobras de servicios públicos, en zonas bajo jurisdicción federal, trabajadores del campo, agentes de comercio y otros, según consta de los artículos 181 a 353-U, del ordenamiento legal en cita, tal determinación no es suficiente para estimar que el salario que percibe un trabajador por la prestación de esos servicios que la ley considera como especiales, se identifique con el salario mínimo profesional, ya que para ello se requiere que las labores desempeñadas encuadren dentro de las definiciones de profesiones, oficios y trabajos especiales que de manera detallada emite la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, por ser, éste el órgano colegiado que legalmente esta facultado para establecer la aplicación de los salarios mínimos, tanto generales como profesionales, así como para determinar las actividades que serán sujetas al salario mínimo profesional, en términos de lo dispuesto en los artículos 123, apartado "A", fracción VI, párrafos primero y tercero de la Constitución Federal, y de los diversos 91 a 96 y 551 a 570 de la Ley Federal del Trabajo.

Contradicción de tesis 87/95. Entre las sustentadas por el Séptimo Tribunal Colegiado en Materia de Trabajo del Primer Circuito y el Tercer Tribunal Colegiado en Materia de Trabajo del mismo Circuito. 5 de julio de 1996. Cinco votos. Ponente: Juan Díaz Romero. Secretaria: Maura Angélica Sanabria Martínez.

Tesis de jurisprudencia 42/96. Aprobada por la Segunda Sala de este alto tribunal, en sesión pública de cinco de julio de mil novecientos noventa y seis, por cinco votos de los Ministros: Juan Díaz Romero, Mariano

A continuación se enlistan las especialidades contempladas por la ley reglamentaria con algunos comentarios, relación con el catálogo de CONASAMI y tesis o jurisprudencia dictadas sobre los temas.

a) Trabajadores de confianza. No puede haber una mención única. Para considerarlos habría que crearse otra gran lista en virtud de que se desempeñan en todas las áreas.

b) Trabajadores de los buques. Sólo se menciona al "motorista en barcos de carga y pasajeros, ayudante".

c) Trabajo de las tripulaciones aeronáuticas

d) Trabajo ferroviario

e) Trabajo de auto transportes. Se incluyen "choferes" como "acomodador en estacionamiento", de "camión" o "camioneta de carga", operador de vehículos con grúa. Escapa, por ejemplo, el chofer de taxi o autobús de pasajeros, cuyas actividades, no obstante estar reguladas por la LFT se consideran como fronterizas con el derecho civil en virtud de las condiciones en que suelen contratarse, con lo cual el dueño del vehículo evade las responsabilidades laborales, además de otras en perjuicio del trabajador.

f) Trabajo de maniobras de servicio público en zonas bajo jurisdicción federal

g) Trabajadores del campo. Las actividades agropecuarias han sido ignoradas por la CONASAMI en su catalogación. Al respecto vale recordar

que el artículo 123, apartado "A", ordena su aplicación en los trabajos de los jornaleros, como se reglamenta en los artículos 279 a 284 LFT.

h) Agentes de comercio y otros semejantes

i) Deportistas profesionales

j) Trabajadores actores y músicos

k) Trabajo a domicilio

l) Trabajadores domésticos. La CONASAMI debe determinar su salario mínimo profesional (art. 335 LFT), lo cual queda pendiente de cumplimiento¹⁸

m) Trabajo en hoteles, restaurantes, bares y otros establecimientos análogos. Se hace referencia a los recamareros (as) en hoteles, moteles y otros establecimientos de hospedaje y a recepcionistas

¹⁸ DOMESTICOS, SALARIOS DE LOS TRABAJADORES. NO SON SUJETOS DEL SALARIO MINIMO GENERAL. En virtud de que aún la Comisión de los Salarios Mínimos no ha fijado el salario que les corresponde a los trabajadores domésticos, no existe base legal para considerar que, éstos sean sujetos del salario mínimo general, y como los servicios de los indicados trabajadores son de singular naturaleza, tanto que el derecho positivo laboral reglamentó sus actividades y sus derechos en el capítulo XIII del título sexto (Trabajos Especiales) de la vigente Ley Federal del Trabajo, y por ello son, éstos los preceptos que deben tomarse en cuenta, y atendiendo a esas normas es como se tiene que establecer el salario que les corresponde actualmente, según las cuales la retribución para estos trabajadores por la forma y términos en que se desenvuelve la relación laboral entre una doméstica y sus patrones es mixta, porque comprende además del pago pactado en efectivo que integra el 50% del salario, los alimentos y la habitación, el restante por ciento, y aún otras prestaciones, y puesto que conforme a los artículos 322, 335 y 336 de la citada ley, el legislador dejó a cargo de las comisiones regionales, la determinación del salario de estos trabajadores, señalándose que para ello tomar en consideración las condiciones de las localidades en que vayan a aplicarse, los que deberán someter también a la aprobación de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, pero dado que estos salarios hasta la fecha no han sido establecidos, mientras esto no acontezca no hay base legal para que las Juntas condenen al pago de salario mínimo, ni tampoco el pago del salario de que se habla puede fundar la rescisión del contrato individual de trabajo, salvo que contractualmente se hubiera estipulado por las partes que el salario sea el mínimo general y pagadero en efectivo el 50% del mismo.

TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA DE TRABAJO DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo directo 990/72. Carmen Ruiz González. 30 de agosto de 1974. Mayoría de votos. Disidente: Rafael Pérez Miravete. Secretario: Luis G. Vargas Chávez.

Nota: En el Informe de 1974, la tesis aparece bajo el rubro "SALARIOS DE LOS TRABAJADORES DOMESTICOS, NO SON SUJETOS DEL SALARIO MINIMO GENERAL."

n) Industria familiar. Las relaciones laborales quedan desreglamentadas con excepción de las normas de higiene y seguridad (art. 352 LFT).

o) Trabajos de médicos residentes en periodo de adiestramiento en una especialidad.

p) Trabajo en las universidades e instituciones de educación superior, autónomas por ley.

14. Conclusiones.

Al reflexionar sobre la trayectoria de las funciones de la CONASAMI, así como la importancia de la institución del salario mínimo, resalta la necesidad de plantear modificaciones más que estructurales, de orden funcional en este organismo. No podría pensarse de utilidad desaparecer un órgano de control, si así se le quisiera denominar, que se enfoca al contenido económico del salario, el cual es sin duda, el de más trascendencia. En efecto, si el salario tiene un sentido eminentemente económico, el salario mínimo lo tiene en lo social.

Cuando la tendencia universal lleva una carrera vertiginosa hacia la absoluta libertad de comercio ofreciendo a las grandes empresas, principalmente las transnacionales, el manejo de las relaciones macro económicas es indispensable establecer estrategias de defensa para los sectores más débiles, que en este caso son los que forman la clase trabajadora asalariada. Pugnar por la desaparición de CONASAMI parece más bien un desafío, una especie de incompetencia para analizar la problemática que nace de la separación abismal entre el salario nominal, el real y el vital.

Las tendencias del derecho del trabajo a un siglo de su formalización, se han disparado a condiciones completamente distintas con la exigencia de crear modelos diferentes que alberguen a sectores que han dejado el trabajo estandar, el modelo tradicional, que en muchos casos se han ido a refugiar al sector

informal de la economía, empujado, de distintas maneras por las mismas empresas en el afán de una competencia comercial, enfrascadas con frecuencia en sistemas de *dumping* social. No es el momento de desreglamentar sino el de reglamentar con una mayor conciencia social. Hay, al final de cuentas, una *nueva cuestión social* que afecta a la mayoría de los habitantes del planeta, más empobrecidos que antes, principalmente en los países antes llamados *tercermundistas*, después *en vías de desarrollo* y que tal vez hoy pudieran considerarse países productores de mano de obra subordinada a empleadores transnacionales más identificadas con países de poderosas economías.

Es clara la necesidad de reconsiderar aspectos fundamentales en la fijación de los salarios mínimos y en la reclasificación de los profesionales. Más que una modernización sería prudente pensar en una readecuación en términos de la globalización y en el papel que juega México en las relaciones internacionales del libre comercio.

Uno de los aspectos de mayor importancia radica en el procedimiento para designar a los representantes de los trabajadores, no sólo a los sindicalizados e incorporar el interés de los trabajadores independientes y todos aquellos que ahora prestan sus servicios bajo el esquema de la novedosa *parasubordinación*

El otro tema sería el del funcionamiento de CONASAMI como un auténtico órgano independiente, el cual, auxiliado por las instituciones de mayor influencia en los campos financieros (Banco de México y SHCP), así como en el de las estadísticas (INEGI, CONAPO) y la asesoría de organismos imparciales, como la OIT y centros de investigación económica y social, cuente con los elementos necesarios para considerar tanto la condición económica nacional, con sus tendencias y sus riesgos, así como las tasas de empleo y desempleo en distintos niveles. Estas circunstancias permitirían tanto el análisis imparcial, de equilibrio entre los intereses nacionales, empresariales y de la clase trabajadora como los cálculos actuariales que permitan conocer los indicadores reales que sostengan el equilibrio económico y social que toda nación necesita para su desarrollo y de manera principal para mantener la armonía social.

NEGOCIACIÓN COLECTIVA, FIJACIÓN Y REVISIÓN SALARIAL

Dr. José Manuel Lastra Lastra*

* Investigador de tiempo completo, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Catedrático en las Facultades de Contaduría y Administración y Derecho, de la UNAM e Investigador Nacional.

SUMARIO

1. Introducción
2. Paradojas del vínculo laboral
3. El pleno empleo: ¿Una aspiración frustrada?
4. Empleo total y trabajo atípico
5. Formas atípicas de contratación laboral
6. Efectos nocivos de la contratación precaria
7. La fraternidad perdida
8. La negociación colectiva: ¿Derecho o deber?
 - 8.1. La naturaleza jurídica del contrato colectivo
 - 8.2. Objeto de la negociación colectiva
9. Fijación y revisión salarial
10. Epílogo

1. Introducción.

Las antiguas fórmulas liberales consolidaron los principios rectores que pasarían a gobernar el mundo contractual: autonomía de la voluntad, libertad de contratación y seguridad jurídica, de ellas surgió un abismo insalvable en el que una de las partes tiene la sempiterna desventaja de no ser propietaria y la otra, el dueño absoluto de las ganancias que produce el esfuerzo ajeno. Por ello nunca han sido eficaces para el trabajador las declaraciones teóricas de la igualdad de derechos. Recuérdesse que la desigualdad económica y la subordinación del trabajador, es la piedra angular de un derecho que tiene como objeto “enmarcar el ejercicio del poder que confiere a una persona sobre otra”.¹

El salario ha transitado durante largo tiempo por un penoso camino en el que cada vez se aleja más de la realidad económica nacional, de la idea legal consistente en que debe ser remunerador, suficiente para satisfacer las necesidades del trabajador y su familia, en el orden material, social, cultural y educacional, todo ello debería proporcionar a quien trabaja, un nivel económico decoroso. El trabajador subsidia al capital, primero trabaja y todos obtienen beneficio de su esfuerzo: el fisco, la seguridad social, el sindicato y el empresario. Todos cobran antes del producto de la energía humana del trabajador, al final, quien ha generado las ganancias recibe un pago miserable. ¿Existe algún porvenir para el salario? ¿Dependerá de la reactivación de la economía su incremento? El tema es antiguo y controvertido, pero la realidad social es cruda y elocuente.

2. Paradojas del vínculo laboral.

El contrato de trabajo crea una jerarquía entre iguales. La clave de esta construcción jurídica, paradójica, es la autonomía de la voluntad de los que se

¹ Alain Supiot, *Crítica del derecho del trabajo*, Madrid, Ministerio del Trabajo y Asuntos Sociales, trad. José Luis Gil y Gil, 1996, p. 134.

sitúan “en forma libre” en una relación de subordinación con respecto de otro. El contrato de trabajo pone a disposición del empresario al trabajador. Este adquiere un poder de dirección continuo sobre quien labora durante la ejecución del contrato. En opinión de Néstor de Buen, el supuesto contrato “se perfecciona en un verdadero estado de necesidad [...] quien pide el trabajo lo hace bajo la preocupación de satisfacer necesidades imperiosas e ineludibles”.² En los contratos civiles según -Supiot- “la voluntad se compromete: en el contrato de trabajo se somete. El compromiso manifiesta la libertad, la sumisión la niega”.³ Esta contradicción entre la autonomía de la voluntad y la subordinación de la voluntad, conduce a que el trabajador sea visto en la empresa, “como sujeto y como objeto del contrato”.⁴

Por lo que nunca han sido eficaces para el trabajador las declaraciones teóricas de igualdad de derechos que, con el transcurso del tiempo “se convirtieron en irrisorias”.⁵

El acuerdo libre de voluntades surgió como un *apoteagma* y el “más sangriento de los sarcasmos”⁶ basado en el irritante escarnio de considerar a “las partes económicamente iguales”.⁷ Para ello era necesario buscar un “garantismo fullero”⁸ que legitimara la sumisión del trabajador, “bajo la máscara de un contrato”,⁹ a rigurosos controles de tipo técnico y social. A partir de ese momento el contrato se convertiría en el “espejo jurídico de funciones sociales específicas”¹⁰ y en

² Néstor de Buen, *La decadencia del contrato*, 2ª ed., México, Porrúa, 1986, p. 271.

³ Alain Supiot, *Op cit.*, p. 147.

⁴ *Ibidem*.

⁵ Emilio Chatelain, *El contrato de trabajo*, trad. Adolfo Posada, Madrid, Imprenta de la Revista de Legislación, 1903, p. 104.

⁶ Alfonso R. de Grijalva, *El contrato de trabajo*, 2a. ed., Madrid, Librería Española y Española Príncipe, 1902, p. 8.

⁷ Antonio Polo, *Del contrato a la relación de trabajo*, Madrid, Revista de Derecho Privado, 1941, p. 39.

⁸ Umberto Romagnoli, “*Técnicas normativas de gestión del trabajo*”, trad. Adolfin Catalano, Revista de la Facultad de Derecho, Universidad Complutense, Madrid, 1988, p. 107.

⁹ Kahn-Freud, O., *Trabajo y derecho*, trad. J.M. Galiana, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1987, p. 60.

¹⁰ Antonio Baylos Grau, *Derecho del trabajo: modelo para armar*, Madrid, Editorial Trotta, 1991, p. 19.

“chaperón embarazoso”¹¹, pletórico de formulismos, a través del cual deben viajar el trabajador y el derecho.

Quienes preludieron la decadencia del contrato como un hecho incontrovertible, aceptaron también la necesidad de su existencia en el ámbito pequeño que “la sociedad actual deja a la libertad humana”,¹² unos mencionaron su ineficacia o inoperancia en los actos jurídicos que “no producen sus efectos”,¹³ y otros hablaron de la frustración producida por la figura contractual, cuando “alteran las previsiones sustanciales que las partes tuvieron presentes al tiempo de celebrar el contrato”.¹⁴

Sin embargo, el contrato aún existe para configurar vínculos jurídicos y producir efectos trascendentes en el mundo del derecho, aún cuando en materia de trabajo sea abundante la “variedad de atipicidades”.¹⁵

El trabajo productivo, formalmente aislado, dividido socialmente, origina la riqueza de otros y es canalizado jurídicamente mediante el contrato.

Para infortunio del trabajo, “el poder que pierde el Estado lo gana la Empresa”.¹⁶ Esta inoportuna inversión, mengua la estabilidad y derechos adquiridos, anula la práctica de la promoción profesional y “recurre al egoísmo como factor animador que reemplace a la solidaridad”,¹⁷ para acrecentar el “poder unilateral del empresario”.¹⁸

¹¹ Umberto Romagnoli, *Op. cit.*, p. 104.

¹² Néstor de Buen Lozano, *La decadencia del contrato*, 2a. ed., México, Porrúa, 1986, p. 291.

¹³ Augusto M. Morello, *Ineficacia y frustración del contrato*, Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1975, p. 76.

¹⁴ Vicente Espert Sanz, *La frustración del fin del contrato*, Madrid, Tecnos, 1968, p. 261.

¹⁵ Carlos Fuentes Puelma, *Estudios sobre derecho del trabajo y relaciones laborales*, Valparaíso, Edeval, 1996, p. 94.

¹⁶ Osvaldo Montero de San Vicente, “Flexibilidad del trabajo y derecho del trabajo”, *La Flexibilización Laboral en Venezuela*, Caracas, Editorial Nueva Sociedad, 1991, p. 35.

¹⁷ Américo Plá Rodríguez, “Otra inversión de tendencias en el seguridad social: de la solidaridad al egoísmo”, *Civitas, Revista Española de Derecho de Trabajo*, núm. 56, noviembre-diciembre de 1992, p. 826.

¹⁸ Antonio Baylos, *Derecho del trabajo: modelo para armar*, Madrid, Trotta, 1991, p. 72.

3. El pleno empleo:

¿Una aspiración frustrada?

A pesar de que el *pleno empleo* constituye “una de las máximas aspiraciones del hombre”,¹⁹ la fatalidad de la crisis impide su realización, sin que por ello pierda el carácter de un deber jurídico impuesto por “la Constitución a los poderes públicos”,²⁰ aunque esta pretensión pueda resultar “constitucionalmente inalcanzable”.²¹

Los individuos aptos para trabajar, al ocupar un sitio en la producción, hacen posible que “el trabajo se vista de fiesta”.²² La actualización del concepto del *pleno empleo* es el de “un acceso equitativo a las oportunidades de empleo[...]en el cual, no sólo tiene que haber un número suficiente de puestos de trabajo para todos, sino el que éstos se repartan equitativamente”.²³

En la actualidad, aunque resulte paradójico, la gente prefiere tener más tiempo libre para el ocio que para el trabajo. En el mundo ocurre un fenómeno nuevo: “un crecimiento sin nuevos empleos”,²⁴ es decir, aumenta la producción sin incrementar los puestos de trabajo.

La ocupación plena no significa que no exista literalmente desocupación alguna, sino que la desocupación se reduce a periodos cortos, con la posibilidad de que el trabajador se reintegrará al desempeño de su antiguo oficio, en breve plazo. Esta era una de las preocupaciones de William H. Beveridge, quien pensaba que “la

¹⁹ Néstor de Buen Lozano, “Desempleo y concertación social”, Revista del Instituto Iberoamericano de Seguridad Social, No. 1, Madrid, enero-abril 1994, p. 119.

²⁰ Marcos Peña Pinto, “Políticas activas y protección al desempleo”, Presupuesto y Gasto Público, No. 14, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1995, p. 133.

²¹ Claus Koch, “La civilización del desempleo”, Letra, No. 37, Madrid, marzo-abril 1995, p. 46.

²² Umberto Romagnoli, *Op. cit.*, p. 37.

²³ Oficina Internacional del Trabajo, *Op. cit.*, pp. 48-49.

²⁴ *Ibidem*, p. 23.

desocupación individual no debe durar un intervalo de tiempo mayor”.²⁵ Los que pierden su trabajo deben encontrar uno nuevo dentro de su capacidad con un salario aceptable y sin que transcurra mucho tiempo.

La consigna del *pleno empleo* dio frutos en los primeros decenios de la posguerra, pero desde entonces las cifras indican que los países se están alejando, sin cesar, de esa meta que se ha convertido en aspiración quimérica frente a la realidad, con elevados signos de desempleo y contratación precaria, caracterizada por “una ausencia total de regulación o por una regulación disminuida de las condiciones de trabajo”.²⁶ La ironía de los progresos científicos nos hace observar con asombro la novedosa era de “crecimientos sin nuevos empleos”,²⁷ ante una sociedad impaciente que urge de sus gobernantes la creación de puestos de trabajo que -en algunos casos- parecen haber excluido del temario político el vocablo *empleo*.

4. Empleo total y trabajo atípico.

El *empleo total* se caracterizó por el hecho de realizarse para un “solo empleador, en el local de éste, en régimen de jornada completa y por un periodo generalmente indefinido”.²⁸ Este se erigió así en el medio común o más generalizado de efectuar las actividades de producción, y también en el punto de referencia de la “legislación laboral, las interacciones colectivas y los sistemas de seguridad social”.²⁹

El *empleo total* nació con la gran industria y se fue desarrollando a la luz de los requerimientos de la legislación laboral y la acción sindical. Era un trabajo que se

²⁵ William H. Beveridge, *La ocupación plena*, Versión española de Raúl Velasco Terrés, 1a. ed. en español, México, FCE, 1947, p. 23

²⁶ Efrén Córdova, “Del empleo total al trabajo atípico: ¿hacia un viraje en la evolución de las relaciones laborales?”, *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 105, Núm. 4, octubre-diciembre de 1986.p. 447

²⁷ Oficina Internacional del Trabajo, *Op. cit.*, p.16.

²⁸ Efrén Córdova, *Op. cit.*, p. 432.

²⁹ *Ibidem*.

prestaba por cuenta ajena, mediante el pago de un salario y en relación de dependencia. Este modelo permaneció como una expectativa de política social, por un largo tiempo, sin que por ello ningún país pueda afirmar que las demandas de empleo hayan quedado cubiertas en su totalidad.

Los tiempos cambiaron y las formas atípicas comenzaron a imponer la necesidad de realizar un inventario de sus manifestaciones más importantes que contrastan con la realidad social y reprueban la eficacia de la legislación laboral. A partir de la década de los 80's comenzaron a proliferar con mayor frecuencia las llamadas formas atípicas en "la dura realidad de las calles",³⁰ éstas no sólo difieren de la morfología del *empleo total*, sino que procuran escapar de las prescripciones legales; para situarse "fuera de ese esquema o atenuar algunos de sus efectos más rigurosos".³¹ El fenómeno atípico se configura unas veces como reacción y otras como desviación del trabajo, que hasta hace poco era considerado como normal o típico.

¿Cuál es realmente la libertad de elección del trabajador? ¿Qué exigencias entraña la organización de la empresa, para buscar al margen de la ley formas espurias de contratación? ¿Las formas atípicas de empleo son escogidas deliberadamente por la empresa o responden a una necesidad?

Estas y otras interrogantes plantearon las nuevas formas de trabajo en este último decenio del siglo XX, en el que, como diría Jean-Claude Javillier, "el derecho del trabajo tropezó de golpe con los cambios tecnológicos y la crisis económica".³² Los efectos de estos impactos hicieron renacer, sin cesar, modalidades de empleo

³⁰ Néstor de Buen, "*La lucha contra el desempleo*", Boletín Mexicano de Derecho Comparado, Año XIX, Núm. 56, México, UNAM, mayo-agosto de 1986, p. 470.

³¹ Efrén Córdoba, "*Del empleo total al trabajo atípico: ¿Hacia un viraje en la evolución de las relaciones laborales?*", Revista Internacional del Trabajo, vol. 105, Núm. 4, Ginebra, octubre-diciembre de 1986, p. 431.

³² Jen-Claude Javillier, "*Pragmatismo e innovación en el derecho internacional del trabajo*", Revista Internacional del Trabajo, vol. 113, núm. 4, Ginebra, 1994, p. 562.

“lamentables y condenables”,³³ características del siglo pasado, las cuales han servido para desmentir y evidenciar a quienes, con pretensiones proféticas y gran gala de imprudencia, anunciaban el advenimiento promisorio y redentor de una nueva era en la evolución del trabajo humano. Producto de la aguda crisis económica, figuras extrañas irrumpieron en el “derecho de la pobreza laboriosa” - como diría Romagnoli- para crear mecanismos cuya finalidad encubierta es la de evadir responsabilidades por parte del empleador, quien actúa al margen del derecho laboral y en los límites del derecho civil y mercantil para simular las relaciones jurídicas y “limitar o excluir la aplicación de las normas laborales”.³⁴

Las relaciones atípicas comprenden trabajadores informales, por cuenta propia, a distancia, de sustitución temporal, de obra clandestina, “totalmente al margen de la ley”.³⁵

Las mudanzas fácticas, las novedades contractuales conducen a un nuevo enfoque de la realidad que es un reto para los empleadores, los gobiernos, el movimiento sindical y el derecho del trabajo.

La reducción del tiempo de trabajo que voluntariamente realizaban desde hace años, mujeres, menores, estudiantes y jubilados, aparece ahora como una alternativa frecuente de empleo, impuesto por la necesidad de redistribuir el tiempo de trabajo, surgieron los contratos de *solidaridad* de Francia e Italia y, en España los de *relevo*, en los que un trabajador realiza durante unas pocas horas, en cada jornada, el trabajo que en ese tiempo correspondía a otro en fase prejubilatoria. En otros países, proliferan los trabajos con *duración determinada*,

³³ *Ibídem*, p. 563.

³⁴ Carlos Reynoso Castillo, “Contratación precaria”, Boletín Mexicano de Derecho Comparado, Año XXIII, Núm. 68, México, mayo-agosto de 1990, p. 538.

³⁵ Lupo Hernández Rueda, “Actualidades del derecho del trabajo”, Cuestiones laborales, en homenaje al Maestro Mozart Víctor Russomano, México, UNAM, 1988, p. 414.

obra o servicio específicos, los trabajos cíclicos o de temporada, los eventuales u ocasionales, los de sustitución temporal y la contratación a prueba.

5. Formas atípicas de contratación laboral.

Entre las formas atípicas -según Efrén Córdoba-³⁶ pueden identificarse: 1. El trabajo no declarado, es decir, el que se realiza al margen de las disposiciones laborales, fiscales y administrativas; 2. El trabajo realizado por extranjeros que carecen de permisos requeridos por la ley; 3. El trabajo familiar, que al amparo de los lazos de parentesco permiten hacer caso omiso de las medidas de protección social y, 4. El trabajo realizado en micro empresas, por insuficiencias en la inspección de trabajo, actúan al margen de la legislación laboral.

En México, la expansión del empleo atípico responde a dos causas fundamentales, según José Miguel Candia,³⁷ la primera de ellas está relacionada con la sobreoferta estructural de mano de obra y la presencia de importantes contingentes de población activa que nunca lograron integrarse al sector moderno de la economía y, la segunda, a partir del deterioro y recomposición de las condiciones económicas, del cambio sufrido por el aparato productivo y del ritmo acelerado con que se incorporan las innovaciones tecnológicas y se aplican nuevas técnicas en la organización del trabajo.

A las causas anteriores se pueden agregar, la improductividad y desempleo en el campo mexicano, con el “retraso y dependencia tecnológica y financiera del exterior”.³⁸

³⁶ Cfr. Efrén Córdoba, *Op. cit.*, p. 435.

³⁷ Cfr. José Miguel Candia, “Crisis económica, mercado de trabajo y precariedad laboral”, *Revista Latinoamericana de Economía Problemas del Desarrollo*, vol. XXIII, Núm. 89, México, Instituto de Investigaciones Económicas, abril-junio de 1992, p. 155.

³⁸ Néstor de Buen, *Op. cit.*, p. 470.

6. Efectos nocivos de la contratación precaria.

Ante la dificultad de prohibir o impedir las formas atípicas de empleo, por las escasas y poco atractivas alternativas que ofrece la economía formal, el trabajo atípico prolifera inevitablemente, de él han surgido vocablos como *flexibilización* y *desregulación* que anteriormente estaban ausentes del diccionario laboral. El primero ha impactado en las formas de contratación, el segundo insiste en eliminar las medidas regulatorias y tutelares establecidas por el derecho del trabajo, para instaurar un mercado laboral libre que requiere la abolición de esos reglamentos gremiales que “constituyen obstáculos a la libertad de intercambio y protecciones contra leyes del mercado”.³⁹

En otros términos, significa *deslegalizar*, *deslaborizar*, las relaciones jurídicas. Las formas atípicas deterioran directa o indirectamente las condiciones de trabajo. En algunos casos se caracterizan por una ausencia total de regulación y en otros, por una regulación disminuida, lo cual conduce a un menoscabo en el esquema de defensa y protección de los trabajadores. Esto representa un retroceso para los derechos preexistentes, pero nos invita a reflexionar en la necesidad de repensar en nuevas formas y estrategias para que el derecho del trabajo enfrente a las “nuevas realidades sociales y económicas y a la previsible evolución de las mismas”.⁴⁰ Tal vez, también sea necesario prescindir, no sin cierta nostalgia, del “perfume de eternidad y universalidad”,⁴¹ que con tanta facilidad los occidentales agregan en sus modos de pensamiento. Nuevas metamorfosis influyen para que el mundo envuelto en mutaciones y contrastes absurdos y paradójicos, esté *mudando de piel*. ¿Hacia dónde se dirige el trabajo humano? ¿Cuál será el porvenir del trabajo? El derecho del trabajo ha de seguir existiendo pero no como

³⁹ Robert Castel, “*Trabajo y utilidad para el mundo*”, Revista Internacional del Trabajo, vol. 115, núm. 6, Ginebra, O.I.T., 1996, p. 673.

⁴⁰ Federico Durán López, “*El futuro del derecho del trabajo*”, Civitas Revista Española de Derecho del Trabajo, No. 78, Madrid, julio-agosto de 1996, p. 606.

⁴¹ Robert Castel, *Op. cit.*, p. 661.

lo conocemos actualmente, con sus elevados niveles de protección social, los cuales sólo han podido mantenerse en épocas de prosperidad, pero que ha sido preciso “sacrificar en tiempos de crisis o dificultades económicas”.⁴² Porque si nos empeñamos en preservar todos los derechos adquiridos sin cambiar las estrategias para adaptarnos a las nuevas circunstancias, correríamos el riesgo de estar “haciendo guardia ante un montón de cenizas”.⁴³

El derecho del trabajo tendrá que sobrevivir, a pesar de las exageradas premoniciones, augurios y abusiones falsas, por la única y sencilla razón de que, hasta ahora, el trabajo, en su esencia de energía humana, material o intelectual, tiene un carácter insustituible. Pero además, el mundo no puede permitirse que continúen los antagonismos entre los mercaderes del esfuerzo ajeno que *hipertrofian* y desquician en sus afanes de una insaciable apetencia por el control de los mercados e intereses económicos, con marcada indiferencia y menosprecio por los valores fundamentales que entrañan la dignidad y el derecho a vivir para una gran mayoría, que no tuvieron la fortuna de nacer propietarios, pero que sin embargo, han sido los artífices indiscutibles del progreso incesante, generador de cuantiosos beneficios para que unos cuantos vivan en el ocio y la abundancia, frente a la miseria y angustia de la pobreza laboriosa, fuente de toda riqueza.

7. La fraternidad perdida.

Entendida ésta como la unión y buena correspondencia “entre hermanos, o entre los que se tratan como tales”.⁴⁴ El concepto fraternidad designó el vínculo que unía a los que por un acto de voluntad se reconocían un ascendiente común.

La clase trabajadora ha constituido, en un sentido amplio, un vínculo jurídico y

⁴² Federico Durán López, *Op. cit.*, p. 607.

⁴³ *Ibidem*, p. 608.

⁴⁴ Martín Alonso, *Enciclopedia del idioma*, t. II, 3ª reimpresión, México, Aguilar, 1991, p. 2053.

afectivo que une a quienes reconocen este sentido de pertenencia al grupo y de solidaridad con él. Los nexos de la fraternidad se “fundan en un sentimiento comunitario”.⁴⁵ Desafortunadamente, el mundo del trabajo “está mudando de piel”,⁴⁶ anda a tientas en busca de nuevos equilibrios. El totalitarismo no ha cedido terreno en todo el planeta, dejando tras de sí grandes incertidumbres. El neoliberalismo actual impulsa “sectas” que “reactivan el egoísmo como factor que reemplace a la solidaridad”,⁴⁷ y con efectos perversos promueven “la desaparición del derecho laboral o, cuando menos, una reducción cuantitativa de sus dispositivos protectores”.⁴⁸

La fraternidad como un vínculo que une en parentesco mítico a la clase trabajadora, parece languidecer por el predominio del interés individual que pretende ocupar un sitio de privilegio por encima de la solidaridad social.

8. La negociación colectiva: ¿Derecho o deber?

El *deber* se traduce en constituir una comisión negociadora para representar a las partes involucradas en la negociación y “frente a frente iniciar las deliberaciones”.⁴⁹ Sin embargo, predomina el *deber de contratar*, que se repite como un eco en la mayoría de los textos laborales latinoamericanos. México no es la excepción, la ley establece que el patrón que emplee trabajadores miembros de un sindicato, tendrá *obligación de celebrar un contrato colectivo*. La dicción literal de los supuestos apunta más allá de la obligación de negociar, al imponer siempre “obligación de celebrar”.⁵⁰

⁴⁵ Alain Supiot, *Op cit*, p. 153.

⁴⁶ Michell Hansenne, “*Preservar los valores, promover el cambio*”, Conferencia Internacional del Trabajo 81ª reunión, Ginebra, 1994, p. 118.

⁴⁷ Américo Plá Rodríguez, *Op cit.*, p. 826.

⁴⁸ Héctor-Hugo Barbagelata, *Op cit.*, p. 500.

⁴⁹ Antonio Ojeda Avilés, “*Los deberes de negociar y de contratar*”, publicado en *La Negociación Colectiva en América Latina*, Madrid, Editorial Trotta, 1993, p. 54.

⁵⁰ *Ibidem*, p. 56.

Esta compulsión legislativa del *deber de celebrar* en sustitución de *negociar*, fue el remedio encontrado por el legislador latinoamericano, porque “conoce la debilidad sindical”.⁵¹ Los convenios colectivos son instrumentos de *buenas prácticas* y “fuente de ordenación de condiciones de trabajo”.⁵² No se olvide que el origen del derecho del trabajo “es la protección del contratante débil”.⁵³ Por eso, mediante la Ley “se impuso a las dos partes *celebrar* convenios colectivos”.⁵⁴ Las *buenas prácticas*⁵⁵ valorizan frente a la moda de una flexibilización salvaje, que arranca del patrimonio de los trabajadores el ejercicio de sus derechos para que emerjan la armonía de principios y la eficacia económica.

8.1. La naturaleza jurídica del contrato colectivo.

El convenio colectivo tiene “origen contractual y también efectos normativos”.⁵⁶ La parte normativa corresponde al ejercicio de la autonomía colectiva, se compone de todas aquellas cláusulas que “dicten la disciplina de las relaciones individuales de trabajo”.⁵⁷ La colectividad de los trabajadores es “la titular del derecho a la negociación”.⁵⁸ Para Néstor de Buen es “un acuerdo normativo y no un contrato”.⁵⁹

La miopía aguda de algunos opositores a la negociación colectiva, se debe a que ignoran que este mecanismo mejora las condiciones de trabajo y “elimina

⁵¹ *Ibidem*, 58.

⁵² Julia López López, “*Buenas prácticas y la negociación colectiva*”, *Civitas Revista Española de Derecho del Trabajo*, No. 102, Madrid, Civitas, noviembre-diciembre, 2000, p. 336.

⁵³ Juan Escribano Gutiérrez, *Autonomía individual y colectiva en el sistema de fuentes del derecho del trabajo*, Madrid, CES, 2000, p. 71.

⁵⁴ Pietro Ichino, “*Opinión de un jurista sobre los argumentos laborales de los economistas*”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 117, No. 3, Ginebra, OIT, 1998, p. 319.

⁵⁵ *Cfr.* Julia López López, *Op cit.*, p. 344.

⁵⁶ José Llort Brull, *Derecho sindical práctico*, Madrid, Bosch Libres, 1999, p. 125.

⁵⁷ Mattia Persiani, *Diritto sindacale*, settima edizione, Padova, Cedam, 2000, p. 106.

⁵⁸ Alain Supiot, *Op cit.*, p. 170.

⁵⁹ Néstor de Buen, *La decadencia del contrato*, 2ª ed., México, Porrúa, 1986, p. 279.

prácticas inhumanas, suprime desigualdades abismales moralmente inaceptables”.⁶⁰

8.2. Objeto de la negociación colectiva.

Para la O.I.T., en el Convenio No. 98, relativo a *La aplicación de los principios de derecho de sindicación colectiva*, vigente a partir del 18 de julio de 1951, el objeto consiste en “reglamentar, por medio de contratos colectivos, las condiciones de empleo” (Art. 4).⁶¹

La doctrina coincide que el objeto de la negociación comprende la parte *obligacional* que incluye los compromisos contenidos en el convenio colectivo y la parte *normativa* abarca las reglas dirigidas en general a todos los integrantes. Las cláusulas *obligacionales* impondrán a las partes compromisos de carácter instrumental, mediante las cuales se contribuye a una eficaz aplicación de las condiciones pactadas en el convenio. Respecto al contenido *normativo*, formarán parte de él los pactos generales de carácter formal que “lo configuran como norma jurídica”.⁶² Para el autor Molero Manglano, el objeto a considerar es “el de promoción, el deber de negociación de buena fe y la eficacia colectiva de los acuerdos”.⁶³

9. Fijación y revisión salarial.

El salario admite diversos criterios en cuanto a su clasificación. Los sistemas más utilizados son por el rendimiento individual, el rendimiento de un grupo o el rendimiento del establecimiento o empresa en su conjunto, también se considera

⁶⁰ Eddy Lee, “*Perspectiva económica de los derechos sindicales*”, Revista Internacional del Trabajo, vol. 117, No. 54, Ginebra, 1998, p. 339.

⁶¹ OIT, *Convenios y recomendaciones internacionales del trabajo 1919-1984*, Ginebra, 1985, p. 831.

⁶² Antonio Ojeda Avilés, *Derecho sindical*, 7ª ed., Madrid, Editorial Tecnos, 1995, p. 642.

⁶³ Carlos Molero Manglano, *Derecho sindical*, Madrid Dykinson, 1995, p. 480.

el número, peso o volumen de los artículos producidos, es decir, el trabajo a destajo o por pieza. En México, puede fijarse por tiempo determinado o indeterminado y por obra (Art. 35 LFT). En cuanto a su fijación, este debe considerar *la cantidad y calidad del trabajo* (Art. 85 LFT), proporcionar al trabajador y su familia “un nivel económico decoroso” (Art. 3° LFT). Este se integra con los “pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquier otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo”. Debe pagarse semanal o quincenalmente (Art. 88 LFT), en moneda de curso legal, directamente al trabajador, en el centro de trabajo, en día y hora hábil (Arts. 108 y 109 LFT). Los salarios de los trabajadores no pueden ser embargados, salvo el caso de pensiones alimenticias (Art. 112). Los salarios de los trabajadores son preferentes sobre cualquier crédito (Art. 113 LFT).

En la contratación colectiva deben estipularse los salarios, de lo contrario no producirá efectos si falta esta determinación (Art. 393 LFT). Los salarios serán revisables cada año, tal y como lo dispone el Artículo 399 Bis y 419 Bis. De no ser así, el contrato colectivo o en su caso el contrato-ley quedará prorrogado por un periodo igual al de su duración o continuará por tiempo indeterminado (Art. 400 y 420 LFT).

Considero desafortunado, desde el punto de vista legislativo, establecer diversas formas en la integración del salario, tales como: impuestos sobre la renta, participación de utilidades, indemnizaciones, seguridad social, etcétera.

10. Epílogo.

La conceptualización legal con el adjetivo *salario mínimo*, debe ser excluida de la Ley, porque ha sido contraproducente para los trabajadores en nuestro país. Los patrones, desde siempre, parten del mínimo legal para legitimarse socialmente, argumentando que cumplen con la ley al pagar lo que ella establece, ¿porqué en un sistema económico que pretende liberar todo, el salario sigue encadenado? ¿Existe algún porvenir para mejorar los salarios? La llamada *nueva cultura laboral* se ha ocupado fundamentalmente de la productividad y de los beneficios para el sector empresarial, poco o nada por mejorar las condiciones salariales. Es imperativo que el progreso social opere para transformar en un sentido justo las condiciones de trabajo, con “cláusulas del progreso hacia la libertad del hombre y la regulación de un orden sin futuro”.⁶⁴ No se olvide que el derecho del trabajo tiene unidad, sustantividad, armonía y caracteres propios, es autónomo, irrenunciable, universal, protector, ordenador de la realidad, conforme a principios de justicia social imperativa. A pesar de los malos augurios *monopsónicos* de los falsos profetas neoliberales, éste no cambiará su esencia, menos aún su naturaleza y su razón de ser.

⁶⁴ Ricardo J. Cornaglia, “Reflexiones sobre el principio de progresividad y la idea del progreso en el derecho del trabajo”, Revista del Colegio de Abogados de la Plata, Año XXXIX, No. 60, Argentina, enero-diciembre 1999, p. 163.

JURISPRUDENCIA SOBRE SALARIOS MÍNIMOS

Dra. María Carmen Macías Vázquez*

* Doctora en Derecho. Integrante del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM de tiempo completo.

|

Eliminado: 1

SUMARIO

1. Introducción
2. Origen y Concepto de la Jurisprudencia
3. Marco Normativo sobre la Jurisprudencia
 - 3.1.Órganos Competentes para emitir Jurisprudencia
 - 3.2.Importancia de la Jurisprudencia
 - 3.3.Leyes sobre las que interpreta la Suprema Corte
 - 3.4.Clasificación de la Jurisprudencia
4. Los Salarios Mínimos y el Legislador de 1917
5. Modelos Económicos y los Salarios Mínimos
6. La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y los Salarios Mínimos
 - 6.1.Concepto de Salario Mínimo
 - 6.2.Jurisprudencia sobre Salario Mínimo
 - 6.3.Tesis Jurisprudenciales

1. Introducción.

La jurisprudencia en el sistema jurídico mexicano ha sido de vital importancia, constituye por un lado, una fuente formal del derecho, a través de la cual se interpretan los preceptos legales sentando precedentes o criterios jurídicos obligatorios para los tribunales y, por otro lado, también se aboca en igual sentido interpretativo cuando existen lagunas en la ley. No obstante lo anterior, no se debe confundir la función propiamente de crear leyes, que como sabemos, le corresponde exclusivamente al poder legislativo.

La función interpretativa de la ley por parte de los órganos jurisdiccionales que señala la ley, permite según los casos presentados referirse a diversas materias. El caso que nos ocupa en esta ocasión es sobre salario mínimo, lo cual obedece al interés por conocer qué ha establecido la Suprema Corte de Justicia de la Nación, principalmente dentro de una serie de actividades que han desempeñado dos investigadoras del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México para apoyar a la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, como especialistas de la Comisión Consultiva para la Modernización del Sistema de los Salarios Mínimos.

Como es sabido, con la promulgación de la Constitución mexicana en 1917 se estableció la institución del salario mínimo en el artículo 123, apartado "A" fracción VI, que más tarde reglamentó la Ley Federal del Trabajo en los artículos 90. Con el paso del tiempo estas disposiciones, han sido objeto de múltiples controversias doctrinales sobre qué debemos entender por salario mínimo cuando se dice que debe ser suficiente para satisfacer necesidades de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos.

La idea de enlazar estos dos temas es con el propósito de encontrar lo qué se ha dicho y los criterios que ha adoptado nuestro más alto tribunal sobre el contenido del concepto de salario mínimo. De hecho, la ley no viene a ser un problema, ésta sigue vigente, el problema consiste en lo amplio del concepto, que por muchos años se ha aplicado y que en la actualidad, dado que su fijación parte de un índice de precios al consumidor e inflación, llegan a resultar salarios vitales que sólo cumplen y no totalmente, con la función de sobrevivencia, la cual no creo que haya sido la sola intención del legislador.

México al abandonar la política basada en la sustitución de importaciones y al entrar de lleno en los años 80's al nuevo orden económico internacional llamado neoliberalismo, ha venido a establecer nuevas condiciones en todos los órdenes de nuestra vida; las relaciones de trabajo por supuesto no escapan a estos supuestos y, la forma de retribuir el trabajo es un claro ejemplo de los cambios. Se pretende bajo una economía de mercado que éstos se fijen de acuerdo a la oferta y demanda, según los cánones de dicha doctrina, sin embargo, en México persiste el proteger su establecimiento a través de una Comisión Nacional de los Salarios Mínimos¹, que obedece más que nada a una política laboral reivindicatoria de los postulados de la revolución mexicana².

De acuerdo con lo anterior, nos encontramos con una disyuntiva que complica el paso a una economía de mercado. En ese mismo sentido, vale la pena preguntarnos si pueden subsistir dos ideologías opuestas, o es el caso de excepción, para seguir protegiendo a un número considerable de trabajadores

¹ Organismo público integrado de forma tripartita con representantes de las organizaciones patronales, de las organizaciones sindicales y del gobierno federal, elegidos conforme a las disposiciones legales especificadas para tal efecto (LFT), encargado de establecer el salario mínimo en cada región geográfica en que se ha dividido la República Mexicana.

² Esta tesis fue uno de los pilares en que se basó la política laboral de los gobiernos priístas, permitió además caracterizar a dichos gobiernos como paternalistas y estableció una relación de dependencia entre estos y las organizaciones de los trabajadores, simbiosis política que permitió emular la Ley Federal del Trabajo y que en la actualidad se ve seriamente afectada por el derrumbe del Partido Revolucionario Institucional y por la existencia de dirigentes sindicales no comprometidos con el mejoramiento de las condiciones de sus agremiados sino de su propio provecho.

que por su escasa preparación difícilmente pueden defender su propia sobrevivencia basada en la retribución por su trabajo. O bien, acaso no estaremos interpretando de forma equivocada a la Constitución. O en el peor de los casos, que las disposiciones legales (Constitución y Ley Federal del Trabajo) que regulan el salario mínimo resultan convenientes para los capitalistas en tomarlo como base y principio con el objeto de que los empleadores logren obtener mayores ganancias.

2. Origen y Concepto de la Jurisprudencia.

Este término ha sido utilizado desde la época romana, en que se percibe la unión de lo religioso y profano, se debe precisamente a Ulpiano la definición al describirla como “el conocimiento de las cosas divinas y humanas y ciencia de lo justo y de lo injusto” (*Jurisprudentia est divinarum atque humanarum, rerum notitia, justae atque injustae scientia*).³ En esta primera idea sobre jurisprudencia no se aprecia la intervención de autoridades o tribunales, no obstante quienes podían conocer de las cosas divinas, así como de lo justo, eran, sin duda, personas de probada sabiduría y moralidad. De acuerdo con lo anterior, en la actualidad podemos decir que la definición arriba citada, puede entenderse, en un sentido más propio como “el hábito de los tribunales de juzgar en tal sentido o en tal otro las cuestiones que le son sometidas”.⁴

El derecho (*ius*) para los romanos era un poder para todos, acciones directas y legales de las que destacan las *legis actiones*, reproducciones de procesos anteriores encaminados simplemente a hacer justicia por propia mano. Así la *actio*. se entendía como la actividad a través de la cual una persona solicitaba al tribunal la aprobación de determinado acto.⁵

³ Petit, Eugene, Tratado Elemental de Derecho Romano, traducción de José Fernández González, Editorial Saturnino Calleja, Madrid, España, sin año, p.19.

⁴ Idem.

⁵ Cfr. Plascencia Villanueva, Raúl, Jurisprudencia, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM-McGraw-Hill, México, 1997, p. 1.

El origen de la jurisprudencia como hemos podido observar, es antiquísimo, de hecho, ha tenido invariablemente una vinculación con la justicia y con la vida real, la que se somete ante autoridad para su solución.

Ya Blackstone, en Inglaterra, en 1765, señalaba: "Es regla establecida la de someterse a los precedentes cuando puntos ya juzgados vuelvan de nuevo ante los jueces. Es preciso, en efecto, que la balanza de la justicia sea firmemente sostenido y estable, no sujeta a variación según la opinión de cada juez. Además cuando un punto de derecho ha sido maduramente decidido y declarado lo que antes era incierto e incluso, quizá, no estaba previsto por el derecho, se convierte en regla permanente que ya no puede ser modificada o alterada por el juez conforme a sus sentimientos puesto que por juramento se compromete a juzgar, no conforme a su juicio personal, sino conforme a las leyes y costumbres conocidas por el país; no tiene la misión de crear un derecho nuevo, sino la de mantener y exponer el viejo derecho. Sin embargo, esta regla admite excepciones cuando la decisión anterior es evidentemente contraria a la ley divina. La doctrina del derecho es la siguiente: los precedentes y las reglas deben ser seguidos a menos que sean netamente absurdos e injustos: porque aunque su razón pueda no ser aparente a primera vista, debemos a quienes nos han precedido la deferencia suficiente de no suponer que han resuelto sin razón".⁶

Concepto.

El diccionario de la Lengua Española nos define jurídicamente⁷ el término de jurisprudencia a través de la exposición de tres acepciones: Como ciencia del derecho; enseñanza doctrina y como norma de juicio.

⁶ Tunc, André y Tunc, Susane, El Derecho de los Estados Unidos de América, Instituto de Derecho Comparado, UNAM, México, 1957, p. 248.

⁷ Real Academia Española, Diccionario de la Lengua Española, Décima novena Edición, Volumen IV Editorial Espasa-Calpe, Madrid, España, 1981, p. 783.

- a) Como ciencia del derecho.

En el ámbito jurídico el vocablo jurisprudencia suele utilizarse como sinónimo de ciencia del derecho.

- b) Enseñanza doctrinal que surge de las decisiones de los fallos de autoridades gubernativas o judiciales.

Ello se explica porque en la práctica de los tribunales mexicanos, los fallos de las autoridades judiciales y de los tribunales administrativos que desempeñan funciones jurisdiccionales, ya son utilizados por la doctrina para completar el conocimiento de la temática jurídica doctrinal que tiene el sistema anglosajón.

- c) Norma de juicio que suple omisiones de la ley, y que se funda en las prácticas seguidas en casos iguales o análogos.

En este sentido gramatical, se le considera como una fuente creadora de normas jurídicas complementarias que interpretan las reglas jurídicas vigentes y que integran el derecho cubriendo las lagunas legales. Su formación y obligatoriedad tienen como base los casos iguales o análogos.

Respecto a esta definición, el maestro Arellano García⁸ se ocupa de la misma resaltando los elementos o características siguientes: "La jurisprudencia es la fuente formal de derecho que origina normas jurídicas generales, abstractas, imperativas e impersonales del sentido interpretativo o integrador que se contiene en decisiones jurisdiccionales precedentes".

- Por fuente formal del derecho se comprende el aspecto externo con el que se exterioriza la norma jurídica en su origen, al surgir, después de un proceso

⁸ Arellano García, Carlos, El Juicio de Amparo, Editorial Porrúa, 1992, p. 931.

de creación, así la jurisprudencia surge con un ropaje propio que equivale al de uno o varios fallos o procesos controvertidos.

- En los fallos jurisdiccionales se contiene una norma jurídica para quienes tienen el carácter de partes en el proceso en que ha sido dictado. Tal norma jurídica para ellos es una norma jurídica individualizada. Cuando la jurisprudencia se admite, el fallo en un caso determinado o los fallos que en varios casos determinados, dan lugar a la formación de una norma jurídica general, abstracta e impersonal.
- Se destaca el concepto que la norma jurídica emergida en la jurisprudencia es imperativa. Con ello se quiere decir, que es en atención a que el juzgador ha de acatar la jurisprudencia al resolver sobre los casos posteriores a la jurisprudencia existente.
- Por lo que hace al papel de la jurisprudencia, este es indirecto y complementario. En ese sentido, efectivamente la jurisprudencia sólo interpreta o integra. Cuando interpreta, determina el sentido que debe dársele a la ley al juzgar los casos o controversias que se plantean ante los tribunales. Cuando integra, cubre las lagunas legales, es decir, resuelve casos no previstos por el legislador. Cuando nos encontramos a una ley que es omisa, el juzgador no puede dejar de resolver y, por ende, en tal hipótesis el juzgador actúa como un legislador en una actitud creadora de normas jurídicas individualizadas, obligatorias sólo para las partes en litigio, salvo que la legislación permita la jurisprudencia como fuente de derecho hacia los casos futuros.
- Los fallos jurisdiccionales (precedentes) contienen la jurisprudencia. Se señala que es la dicción del derecho en los casos en controversia, la que permitirá la formación de la jurisprudencia, en otras palabras, con los fallos de los tribunales se integra la jurisprudencia. En este orden de ideas, para que

pueda darse la jurisprudencia es necesario que haya tribunales que dicten fallos y es preciso también que se le otorgue validez jurídica a la jurisprudencia a través de una norma fundataria contenida en el derecho consuetudinario o en el derecho legislado.

El maestro Noriega Cantú nos dice que el sentido de la jurisprudencia se ha transformado y ha adoptado una significación que puede concretarse en dos aspectos: “a) En primer lugar, jurisprudencia se entiende el conjunto de pronunciamientos de carácter jurisdiccional dictado por órganos judiciales o administrativos. Estos pronunciamientos constituyen el llamado derecho judicial en cuanto comprende a los fallos y sentencias emanados de los jueces o tribunales judiciales; o bien el denominado derecho jurisprudencial administrativo, en cuanto involucra las resoluciones finales de los tribunales administrativos; b) La otra connotación que es la más generalizada e importante es la siguiente: se entiende por jurisprudencia el conjunto de sentencias dictadas, en sentido concordante, acerca de determinada materia”.⁹ De hecho, en nuestro sistema jurídico esta segunda parte de la definición apuntada es la que con más frecuencia impera y se invoca como definición.

Eduardo Pallares, por su parte define a la jurisprudencia como: “Los principios, tesis o doctrinas establecidas en cada nación por sus tribunales en los fallos que pronuncian. Así considerada, es una de las fuentes de derecho más importantes porque mediante ella, de abstracta y general que es la ley, se convierte en concreta y particular, dando nacimiento a un derecho socialmente vivo, dinámico, fecundo que podía llamarse derecho de los tribunales, distinto del legislador”.¹⁰

Un concepto también reiterado es aquél que señala: “Se entiende por jurisprudencia, en su concepción positiva, la interpretación reiterada y

⁹ Noriega Cantú, Alfonso, Lecciones de Amparo, Segunda Edición, Editorial Porrúa, México, 1980, p. 979.

¹⁰ Pallares, Eduardo, Derecho Procesal Civil, Segunda edición, Editorial Porrúa, México 1967, p. 25.

uniforme sobre un punto de derecho que hacen la Suprema Corte de Justicia y los Tribunales Colegiados de Circuito y que consta en las ejecutorias que pronuncian dentro del proceso constitucional de amparo”.¹¹ Tal concepción sin duda, parte del artículo 192 de la Ley de Amparo, en su segundo párrafo, al especificarse cuándo las resoluciones constituyen jurisprudencia al decir expresamente: “Las resoluciones constituirán jurisprudencia, siempre que lo resuelto en ellas se sustente en cinco sentencias no interrumpidas por otra en contrario...”.¹² Se debe tomar en cuenta para este principio, las últimas reformas que se le han hecho a la citada ley en lo que respecta a la integración de la Suprema Corte de Justicia que ahora es de once ministros.¹³ El tercer párrafo del artículo en comento, menciona también que la jurisprudencia puede constituirse por resoluciones que diluciden las contradicciones de tesis de Salas y de Tribunales Colegiados.

También es importante señalar, que si bien cierto, que es común identificar el término de jurisprudencia con tesis y ejecutorias, no se puede dejar de advertir que se trata de conceptos distintos con significaciones propias¹⁴. Así, por jurisprudencia se entiende a la tesis que establece criterio interpretativo o de integración, resultante de la acumulación de tesis o por solución de problema de contradicción de tesis jurisprudenciales. Por lo que hace al concepto de tesis, podemos referirnos a ella, como una ejecutoria con la votación indispensable de ministros o de magistrados para integrar jurisprudencia o para interrumpirla. En cambio se llama ejecutoria, en materia de amparo, a la resolución ya no impugnada por recurso alguno, y tendrá en ese sentido, el carácter de sentencia ejecutoriada.

¹¹ Trueba Urbina, Alberto y Trueba Barrera Jorge, Nueva Legislación de Amparo, 76 Edición actualizada, Editorial Porrúa, México, 2001, p. 779.

¹² Idem. p.178.

¹³ Cabe señalar también que la Suprema Corte cuenta con dos salas, la primera, con competencia en materia penal y civil; la segunda, en administrativa y laboral. Cfr. Arteaga Nava, Elisur, Derecho Constitucional, Oxford University Press Harla-México, México, 1998, p. 441.

¹⁴ Cfr. Arellano García, Carlos, El Juicio de Amparo, op. cit p. 952. El autor citado recomienda hacer la distinción entre los términos equiparados para lo cual sugiere las definiciones apuntadas.

3. Marco Normativo sobre la Jurisprudencia.

Existe en nuestro sistema jurídico mexicano el marco legal al que se ciñe la jurisprudencia, el cual lo encontramos tanto en la Constitución General de la República en los artículos 94 y 107 fracciones IX, párrafo segundo y XIII, así como en la propia ley reglamentaria llamada ley de amparo.

De acuerdo con lo anterior el artículo 107 fracción IX segundo párrafo, señala: “La resolución del Tribunal Colegiado de Circuito no será recurrible cuando se funde en la Jurisprudencia que haya establecido la Suprema Corte de Justicia sobre la Constitucionalidad de una ley o la interpretación directa de un precepto de la Constitución”. Por lo que hace a la fracción XIII, en ella se establece la base constitucional relativa a la jurisprudencia que se forma con motivo de la contradicción de tesis de los Tribunales Colegiados de Circuito y de tesis de las salas de la Corte, al exponerse: “Cuando los Tribunales Colegiados de Circuito sustenten tesis contradictorias en los juicios de amparo de su competencia, los ministros de la Suprema Corte de Justicia, el Procurador General de la República, los mencionados tribunales o las partes que intervinieron en los juicios en que dichas tesis fueron sustentadas, podrán denunciar la contradicción ante la Sala que corresponda, a fin de que decida cuál tesis debe prevalecer”. “Cuando las Salas de la Suprema Corte sustenten tesis contradictorias en los juicios de amparo materia de su competencia, cualquiera de esas salas, el Procurador General de la República o las partes que intervinieron en los juicios en que tales tesis hubieran sido sustentadas, podrán denunciar la contradicción ante la Suprema Corte de Justicia que funcionando en pleno decidirá cual tesis debe prevalecer”. “La resolución que pronuncien las Salas o el Pleno de la Suprema Corte en los casos en que se refieren los dos párrafos anteriores, sólo tendrá el efecto de fijar la jurisprudencia y no afectará las situaciones jurídicas concretas derivadas de las sentencias en los juicios en que hubiese ocurrido la contradicción”.

Por su parte el artículo 94 de la propia Constitución establece otra regla acerca de la Jurisprudencia: "La ley fijará los términos en que sea obligatoria la jurisprudencia que establezcan los Tribunales del Poder Judicial de la Federación sobre interpretación de la Constitución, leyes y reglamentos federales o locales y tratados internacionales celebrados por el estado mexicano, así como los requisitos para su interrupción y modificación". De dicho artículo podemos desprender varias reglas:

- Se delega en la ley secundaria, es decir, en la ley de amparo, la fijación de las características de la jurisprudencia.
- Se establece la obligatoriedad de la jurisprudencia.
- Asimismo, se determina que la jurisprudencia será establecida por el Poder Judicial de la Federación, dejando al legislador secundario la tarea de precisar sus términos.
- Se limita, por otra parte el alcance de la jurisprudencia a la interpretación de la constitución, leyes y reglamentos federales y locales y tratados internacionales celebrados.
- Se deja al legislador secundario la tarea de legislar lo relativo a la interrupción y modificación de la jurisprudencia.

Lo anteriormente descrito establece las reglas generales, abstractas e impersonales sobre la interpretación de normas jurídicas citadas, es necesario aclarar que ello no significa de manera alguna que la facultad legislativa se delegue a la Suprema Corte de Justicia de la Nación, ya que la fijación de la jurisprudencia se produce con motivo de la interpretación de las normas jurídicas y no con la creación, reforma o adición de las mismas. En ese mismo sentido, debe comprenderse que el Poder Judicial en su función jurisdiccional,

no podrá invadir las facultades que correspondan exclusivamente al Poder Legislativo, ello de acuerdo a la misma Constitución en el artículo 49, segundo párrafo, que establece la prohibición de reunir dos o más poderes en una misma persona o corporación. Además que el artículo 72 de la Constitución, señala expresamente que la facultad exclusiva del Poder Legislativo es el de crear leyes.

3.1. Órganos Competentes para emitir Jurisprudencia.

El conocimiento del marco normativo anterior, nos permite conocer una serie de puntos importantes sobre la jurisprudencia como: los órganos que la emiten, su obligatoriedad e importancia, sobre qué leyes se interpreta y sus clases, entre otros.

- Tanto la Suprema Corte en Pleno o en Salas como los Tribunales Colegiados de Circuito son los órganos competentes para emitir jurisprudencia conforme a lo expresado en los artículos 192 y 193 de la Ley de Amparo.
- Asimismo, la obligatoriedad de ésta es también para quien la emite como de forma descendiente a partir de lo que señale la Suprema Corte de Justicia como el máximo tribunal, es decir, la jurisprudencia emitida por el Pleno de la Suprema Corte, será obligatoria para el Pleno y para las Salas de la misma, a los Tribunales Colegiados de Circuito, a los Unitarios de Circuito, los Juzgados de Distrito, los Tribunales Militares y judiciales del orden común de los Estados y del Distrito Federal, y Tribunales Administrativos y del Trabajo, locales y Federales.

3.2. Importancia de la Jurisprudencia.

En cuanto a la importancia de la jurisprudencia, esta estriba en varios puntos: Es por una parte, el resultado del contacto entre la norma jurídica abstracta y

la realidad. A través de la misma se puede conocer el sentido de la norma jurídica, y en ese sentido la jurisprudencia viene a subsanar las omisiones legislativas. También mediante ella se asegura la imparcialidad del juzgador y el cumplimiento del principio de seguridad jurídica lo que conlleva a erradicar la subjetividad del juez en aras de lograr principios jurídicos como la equidad y la justicia.

3.3. Leyes sobre las que interpreta la Suprema Corte.

- Como ya se ha manifestado, la jurisprudencia es en sí, la interpretación que se hace de las normas jurídicas por parte de los órganos jurisdiccionales superiores (Suprema Corte de Justicia de la Nación en Pleno o en Salas y Tribunales Colegiados de Circuito)¹⁵ sobre controversias que les son presentadas. Las normas sobre las que se ejercerá dicha tarea son: la Constitución, Leyes y Reglamentos Federales o Locales y Tratados Internacionales celebrados por el Presidente de la República y aprobados por la Cámara de Senadores.

3.4. Clasificación de la Jurisprudencia.

- Dentro de nuestra doctrina se ha elaborado una serie de clasificaciones respecto de la jurisprudencia:
 - a) Desde el punto de vista de sus fuentes, encontramos a la jurisprudencia legislada y a la jurisprudencia consuetudinaria.
 - b) Desde la óptica de su obligatoriedad ésta puede ser: legal o moralmente obligatoria.

¹⁵ Como es sabido, en México pueden emitir jurisprudencia obligatoria no sólo el Poder Judicial a través de los órganos ya mencionados, si no que también están facultados para ello el Tribunal Fiscal de la Federación y el Tribunal de lo Contencioso Administrativo.

c) También encontramos a la jurisprudencia dependiendo del órgano que la emite: jurisprudencia del Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, jurisprudencia de las Salas de la Suprema Corte de Justicia de la Nación y a la jurisprudencia de los Tribunales Colegiados de Circuito.

d) En cuanto a su contenido se clasifica en: jurisprudencia confirmatoria de la ley, jurisprudencia interpretativa de la ley, jurisprudencia integradora y jurisprudencia por contradicción.

e) Respecto de la materia de jurisprudencia encontramos: jurisprudencia civil, penal, administrativa y laboral.

f) Por lo que hace a la formación de jurisprudencia se cuenta: la formada mediante la acumulación de fallos en el mismo sentido, sin interrupción y con votación determinada y la formada en razón de denuncia de contradicciones.

4. Los Salarios Mínimos y el Legislador de 1917.

Conocer lo que es la jurisprudencia en los alcances ya apuntados ha sido importante para poder enlazarlo al tema salarios mínimos, o lo que es lo mismo, se quiere saber que ha dicho el Poder Judicial respecto del salario mínimo tal cual como retribución al trabajador y qué pretendió decir el legislador del 17 así como el Congreso respecto de los mismos cuando aprobaron la Ley Federal del Trabajo de 1931.

El establecimiento de un salario mínimo a los trabajadores de México tiene una historia no solamente especial por lo que en términos estrictos representa, sino por el extenso material bibliográfico en el que se encuentra y donde se percibe la intención de los monarcas españoles de conceder justicia retributiva, lo que desgraciadamente no correspondió en la práctica. Así, se encuentran disposiciones tendientes a proteger a los nativos en muchos

aspectos, entre ellos, se comprendía al salario como una forma de subsistencia y de pago a los indios por su trabajo en las haciendas.

Fue precisamente su determinación conceptual en la Constitución de 1917, en el artículo 123, fracción VI, que señala: “ El salario mínimo que deberá disfrutar el trabajador será el que se considere bastante, atendiendo a las condiciones de cada región, para satisfacer las necesidades normales de la vida del obrero, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia...”¹⁶

También, debemos señalar que ya en la fracción IX del mismo artículo se estipulaba que la fijación del salario mínimo estaría a cargo de Comisiones Especiales que se formarían en cada municipio, subordinadas desde luego a la Junta Central de Conciliación que se estableciera en cada Estado.¹⁷

Ambos conceptos vertidos, además de otros cuantos, nos dan clara muestra de que la labor realizada por los diputados que tuvieron a su cargo la Comisión de Trabajo y Previsión Social, para los artículos 5 y 123 constitucionales, es realmente digna de reconocimiento, sobre todo porque del grupo heterogéneo que se integró habían trabajadores que sabían perfectamente de lo que estaban hablando.

La discusión de lo que sería el nuevo capítulo del trabajo en la Constitución no fue fácil, realmente se plantearon posiciones muy claras con el fin de contemplar todo lo concerniente a la nueva legislación, concretamente sobre los salarios tenemos lo expuesto por el Diputado Cravioto al decir: “La aspiración más grande, legítima de las clases populares, es llegar a ganar un jornal bastante remunerador, que les garantice su derecho indiscutible a vivir dentro de todo lo útil, dentro de todo lo humanitario, dentro de todo lo bueno; el problema del bienestar de las clases populares, es el problema de los

¹⁶ Palavicini, Félix F., Historia de la Constitución de 1917, Tomo Primero, México, s.a., p. 330.

¹⁷ *Ibíd.* p.331.

jornales durante todo el día de trabajos y sufrimientos para elevar una pequeña cantidad que les basta a cubrir todas sus necesidades, durante todos los días de su vida y para que les baste a ahorrar cantidades suficientes a la formación, a la organización, a la constitución y al sostenimiento de la familia. Mientras este problema no se resuelva, no se puede pasar a otros problemas de bienestar”.¹⁸

Ya en la sesión del día 27 de diciembre de 1916, el diputado, obrero linotipista, señor Gracidas, se pronunciaba enfáticamente por la justa retribución a los trabajadores.

Previo al arribo al período conocido como “Revolucionario Constitucionalista” que permite la elaboración de la Constitución de 1917, encontramos varias leyes locales que se referían a los salarios mínimos, como por ejemplo. el decreto y la ley del estado de Jalisco de 1914 para la implantación del descanso semanal, vacaciones y jornada de 8 horas, salario mínimo en el campo, etc.. La del estado de Veracruz; las de Yucatán del 14 de mayo y 11 de diciembre de 1915 que legislaban sobre enfermedades profesionales, salario mínimo, trabajo de mujeres, accidentes de trabajo, etc.

A las anteriores disposiciones y otras más se debe prácticamente su reconocimiento y formulación en la nueva Constitución, situación que no había sido prevista ya que la idea del Primer Jefe Constitucionalista, Venustiano Carranza, era la de tener y mantener como base la Constitución de 1857, sin embargo la discusión relativa al artículo 5 de la referida Constitución iba más allá de concebir solamente el derecho al trabajo y se reconocían también los derechos de los trabajadores. Hay quienes afirman incluso, que no se le otorgó el numeral del artículo 30 que le debía corresponder por ser parte de las garantías individuales, sino que se le dejó para articulados posteriores, con el fin de no variar el orden de la nomenclatura lo que a la postre dio lugar en

¹⁸ Ibídem. p. 298.

ubicarlo en el 123 que finalmente se le asignó, reconociéndolo como garantías sociales y elevando a la Constitución de 1917 como la primera en el mundo que reconocía los derechos sociales.¹⁹

5. Modelos Económicos y los Salarios Mínimos.

Después de la Segunda Guerra Mundial el mundo ha experimentado dos movimientos económicos sumamente complicados por sus consecuencias y que han venido a modificar las formas de producción y por ende toda la vida de los seres humanos. La guerra fría que surge en 1945 establece modificaciones a la geopolítica mundial, la pugna de dos sistemas políticos, un nuevo orden económico internacional y la implementación del Estado de Bienestar llevan a lograr una paz y estabilidad relativa, aunque no se crea, condicionada por la amenaza permanente de conflicto mundial, dando la pauta a que los Estados de la mayor parte del mundo asumieran la postura de proveedores y organizadores.

México, en ese entonces no era la excepción, al contrario, le favorecía la política económica llevada a cabo por los presidentes en turno que en forma sucesiva en elección pertenecían a un mismo partido político y cuyas variantes políticas, económicas y sociales eran moderadas por la misma tradición y principios revolucionarios. El modelo de desarrollo basado en la sustitución de

¹⁹ Academia Nacional de Historia y Geografía, Cómo Nació la Ley Federal de 1931. Acuerdos Colectivos Sobre la Ley Federal del Trabajo celebrados durante la Presidencia del señor General e Ingeniero Pascual Ortiz Rubio, Introducción de Antonio Fernández del Castillo, México, 1956, p. 9. En esta obra se señalan en forma sucinta todo el proceso que llevó a la creación de la Ley Federal de 1931, cabe recordar que ya en 1929 el entonces Presidente de la República el Lic. Portes Gil, ya había mandado al Congreso un proyecto de Ley del Trabajo, el cual había sido aprobado en lo general, y en lo que respecta a las discusiones en lo particular ya no hubo tiempo de aprobarlas en su mandato por lo que no tuvo mejor suerte. No obstante tal trabajo fue esencial para discutir un nuevo proyecto presentado por el entonces actual mandatario señor General Don Pascual Ortiz Rubio en los años 1920-1931, para ello se formó una comisión bajo la dirección del señor Lic. Don Aarón Sáenz, entonces Secretario de Hacienda, Comercio y Trabajo, para que formulara un proyecto. Una vez terminado el nuevo proyecto de legislación del trabajo, se reunió Don Pascual Ortiz Rubio y su gabinete en el Castillo de Chapultepec el día 29 de enero de 1931 a las 4.15 minutos de la tarde, para discutirlo.

importaciones permitió que el Estado determinara cual era la industria a desarrollar, este ejemplo iba en todos los órdenes. Las empresas públicas estaban a la orden del día, la burocracia creció a niveles insospechados al igual que los dispendios gubernamentales. La situación de los trabajadores tuvo su mejor representación con líderes sindicales y políticos unidos en un fructífero matrimonio; las conquistas laborales se reafirmaban y engrosaban, dando oportunidad a cierta movilidad en la estratificación social o beneficios económicamente, de la que muchos podemos ser testigos. No podemos olvidar que en la seguridad social, México sin duda, experimentó situaciones dignas de reconocimiento mundial.

Durante los años 70's el mundo empieza a desarrollar un nuevo orden económico internacional, un nuevo modelo económico identificado como neoliberalismo, donde el Estado deja el paternalismo que le venía caracterizando, la economía y la política se fusionan en una tecnocracia que pretende administrar mejor los recursos materiales y humanos de una nación. Las fuerzas del mercado, bajo esta ideología, plantean una competencia basada en nuevos monopolios cuyas reglas de juego se basan en la expansión hacia todo el mundo. Los principios económicos de la empresa se trasladan a todos los órdenes de la vida, en busca de calidad, eficiencia, competitividad, productividad, etc. Las empresas públicas se perfilan a estados de extinción e igualmente la burocracia corre dicha suerte. Por lo que hace a las relaciones laborales, acentúan los neoliberales, se busca prescindir de las relaciones colectivas para dar paso a las relaciones individuales que sugiere un plano de igualdad, que bien sabemos hasta ahora no se ha podido lograr ni equilibrar, repitiéndose con más fuerza el liberalismo descarnado del siglo XIX. En el seno de las empresas se aplican con gran esplendor los principios individualistas, que van empujando directamente a modificar las condiciones generales de trabajo a favor de las pretensiones económicas del empleador a través de la llamada flexibilidad laboral, sujeto ahora a una competencia internacional en producción y costos. Por otra parte, la seguridad

social se transforma en seguros privados de retiro. Actualmente subsiste y por poco tiempo al menos en México, la prestación de servicios médicos, la privatización parece inminente. La inflación, el desempleo y la pobreza²⁰ son los impactos que han derivado de la aplicación del neoliberalismo en el mundo cumpliéndose la máxima “los pobres se han hecho más pobres y los ricos se han hecho más ricos”.

6. La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y los Salarios Mínimos.

La determinación de los salarios mínimos en México de acuerdo con la ley, ha sido una tarea encomendada a la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, cuerpo colegial con representación de trabajadores, patrones y el gobierno, con la finalidad de conciliar y compartir los pequeños o grandes esfuerzos en aras de lograr una justa retribución a los trabajadores que les permita hacer efectivo los principios constitucionales y su consecuente desarrollo.

¿Cómo se pueden conciliar los intereses de los trabajadores y patrones? La realidad que viven los trabajadores mexicanos nos señalan que no es posible, la misma trayectoria económica y actitud ganancial de las empresas tanto a nivel nacional como internacional sujetos a la competitividad muestran que en lugar de que los salarios aumentan, al contrario, van en acción regresiva, ello se ve claramente en el sector manufacturero, por ejemplo: en el periodo (anual) de 1993 en México se pagaba 2.1 dólares por hora-hombre y en Estados Unidos el 11.7. Para el periodo 2000 (cifras estimadas) correspondía a México 1.8 y para Estados Unidos el 14.2 dólares por hora-hombre²¹.

²⁰ Se ha señalado en repetidas veces que la crisis económica y social que se inició en 1982, continúa para la mayoría de los mexicanos ello “se expresa en los 40 millones de habitantes que viven en la extrema pobreza, en el adelgazamiento de los sectores medios e incluso en la ruina de miles de pequeñas, medianas y grandes empresas durante el periodo de 1982 al 2000”. Iriarte Corrales, José Arnulfo, “La crisis económica en México” (Editorial), MAGISTER, Tercera Época, No. 88, Junio del 2001, México, p. 3.

²¹ Fuente Encuesta Industrial Mensual, INEGI citado por Lozano Arredondo, Luis, et. al., “Salario Mínimo, Productividad, Canasta Básica y distribución del Ingreso en México ante el contexto de globalización”, Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la UNAM, MAGISTER, Tercera Época, No. 88, Junio del 2001, México, p. 19.

6.1. Concepto de Salario Mínimo.

Los estudios económicos parecen apuntar hacia el argumento de que si se elevan los salarios mínimos repercutirán en el aumento en la inflación que ya de por sí difícil de controlar por el gobierno. La misma opinión reina entre los empresarios. Respecto de los representantes de los trabajadores, parece que falta el compromiso profesional y de clase con sus compañeros trabajadores, porque no es posible que sus nombramientos simplemente sean tomados como una actividad más. El compromiso debe ser tomado con mayor seriedad al grado de obligarse a estudiar las áreas y materias que sean necesarias conocer para poder discutirlos. Hay que recordar, que por muchos años la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos ha asumido su deber constitucional en la elaboración y determinación de los salarios mínimos, salarios para trabajadores que depositan silenciosamente su confianza en dicha institución con la esperanza de que se les haga justicia y redunde en una mejor distribución de ingresos.

Tales circunstancias conllevan a seguirse implementando incrementos de salario muy por abajo de la inflación²². Sobre este punto parece perderse el objetivo que se planteó en la Constitución, es decir, asegurar un mínimo de subsistencia al menos para realizarse como ser humano digno. En lo anterior puede estar la clave para dar una idea más completa e integral de qué satisfactores deben ser cubiertos de forma indispensable a un trabajador, recuérdese que nos referimos a un trabajador pero la realidad es que de ese

²² Al respecto Julio Boltvinik nos dice: “Aunque formalmente es la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CNSM) la decretó los salarios mínimos que habrán de regir en el 2001, de hecho fue el Gobierno Federal quien lo decidió. Los aumentos fueron, a dos decimales, de 6.46% en la zona A, de 8.12% en la zona B y de 9.63% en la zona C. Dos cuestiones resaltan. En primer lugar, salvo en la zona C, los aumentos son inferiores a la inflación con la que cerrará el presente año, que rondará en 9%, con lo cual se vuelve a repetir la política de los últimos 18 años, consistente en aumentar los salarios mínimos menos que la inflación, buscando con ello abatir ésta. Es decir, usando los salarios como ancla de la inflación”. Boltvinik, Julio, Economía Moral, ponencia presentada el 31 de agosto en la sede de la Comisión de los Salarios Mínimos, México, D.F., 2001, p. 1.

trabajador, hombre o mujer el que está al frente de la familia, dependen como mínimo 5 personas.

Los salarios mínimos tal como lo expresa la Constitución, “deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además las condiciones de las distintas actividades económicas” (art. 123, frac.VI, párrafo segundo de la Constitución).

Parece ser que la última parte del citado artículo es el que predomina para la fijación de los mismos, otro elemento determinante es la ausencia del concepto de salario mínimo, porque lo referente a lo que se pretende cumplir no es otra cosa que el garantizar un derecho humano. De hecho, una definición de lo que debe ser el salario mínimo no ha sido una tarea fácil para quienes se dedican a estos temas, recordemos que tal preocupación se planteó en las conclusiones de la Reunión de Expertos que el Consejo de Administración convocó en la 168a. reunión en Ginebra, en febrero-marzo de 1967, en donde se trató los problemas que plantea la fijación de los salarios mínimos, especialmente en los países en vías de desarrollo, con el compromiso de revisar los Convenios y Recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo, que se refieren precisamente de los métodos para la fijación de los salarios mínimos. Al terminar la citada reunión y sin la intención de definir el salario mínimo, los expertos señalaron en su informe que el salario mínimo “... representa el nivel de remuneración por debajo del cual no se puede descender ni de hecho ni de derecho, cualesquiera que sean la modalidad de remuneración o la calificación del trabajador;... es el salario que en cada país tiene fuerza de ley y es aplicable bajo pena de sanciones penales u otras apropiadas...”.²³

²³ Oficina Internacional del Trabajo, Conferencia Internacional del Trabajo 79a. Reunión, Estudio general de las Memorias relativas al Convenio (núm. 26) y a la Recomendación (núm. 30) sobre los métodos para la fijación de los salarios mínimos, 1928; al Convenio (núm. 99) y la Recomendación (núm. 89) sobre los

A partir de lo anterior, se dice, se da un primer indicio de lo que debe entenderse por salario mínimo, es decir, “el salario mínimo, bajo cualquier forma que sea calculado, por hora o por rendimiento, constituye una base que no puede ser disminuida y cuya aplicación está garantizada por la ley”.²⁴

Otro elemento que puede ser importante para establecer una definición es la ponderación de ciertos términos como la “dignidad humana”, que ubican la importancia del tema tal como fue expresado en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales relativo “... al derecho que debe reconocerse a toda persona para gozar de una remuneración que proporcione como mínimo un salario que permita una existencia digna para los trabajadores y sus familias”.²⁵

Un dato más de gran importancia se emite en el informe de la Reunión de Expertos de 1967, en donde se expone que el salario mínimo “es el salario considerado como suficiente para satisfacer las necesidades vitales de alojamiento, de la alimentación, del vestido, de la educación y del recreo del trabajador, teniendo en cuenta el desarrollo económico y cultural de cada país.

A veces también se toman en consideración las necesidades de la familia al mismo título que las de los trabajadores y en otros casos están abarcadas por el sistema de subsidios familiares y otras medidas de seguridad social”.²⁶ Es trascendente la anterior definición porque en el contenido mismo se desglosan ya algunos, sino es que todos, los satisfactores que se pretende cubra el salario mínimo, que como su nombre infiere son indispensables para asegurar un nivel digno de subsistencia.

métodos para la fijación de salarios mínimos (agricultura), 1951, y al Convenio (núm. 131) y a la Recomendación (núm. 135) sobre la fijación de los salarios mínimos, 1970, Ginebra, Suiza, 1992, p. 12.

²⁴ Idem.

²⁵ Ibidem. p. 13

²⁶ Ibidem. p. 13

Una opinión más concreta de lo que debe entenderse por salario mínimo se expresa de la siguiente manera: "... la suma mínima que deberá pagarse al trabajador por el trabajo o los servicios prestados, dentro de un lapso determinado, bajo cualquier forma que sea calculado, por hora o rendimiento, que no puede ser disminuida, ni por acuerdo individual ni colectivo, que está garantizada por la ley y puede fijarse para cubrir las necesidades mínimas del trabajador y de su familia, teniendo en consideración las condiciones económicas y sociales de los países".²⁷

El problema medular de los salarios mínimos en el México actual, no es otra cosa que considerar que sus incrementos son verdaderamente de vergüenza. Reflejan a todas luces una política salarial subordinada al progreso económico, un progreso económico mal entendido porque sacrifica a uno de los factores de la producción que, para variar, sigue siendo la clase trabajadora. Ahora se comprende que con pactos económicos o sin ellos el sacrificado siempre será el trabajador cuando lo justo sería que la responsabilidad del progreso y desarrollo económico corriera a cargo de todos los actores sociales, que todos asumiéramos la función social que nos haga dignos de ser mexicanos. Recordemos que todos somos partícipes en el crecimiento o en el fracaso.

Algo que también parece no comprenderse en plenitud, es que el salario mínimo, como el salario en general, es precisamente la contraprestación que se le debe de dar al trabajador por el trabajo realizado, y por tanto es un derecho reconocido a nivel constitucional, a lo que se puede agregar, que constituye un derecho laboral fundamental, o lo que es lo mismo, un derecho humano, por lo que no se debe escatimar ni por los estudiosos ni por las instituciones su protección y justa determinación.

²⁷ *Ibíd.* p. 15

Se ha comprobado que los trabajadores que perciben este tipo de salario, lo conforman seres humanos que no han tenido oportunidad de progresar por un sin fin de limitaciones que van desde la propia alimentación hasta la de instrucción, por lo que si se mantienen las displicencias y la falta de seriedad en la determinación de los mismos se seguirá practicando una política de discriminación, y lo que es peor, al no lograr una alimentación adecuada de ese gran sector de la población, no nos sorprenda que en un corto plazo tengamos un alto índice de población con herencia genética empobrecida con discapacidades y enfermedades cuyo costo social será verdaderamente alarmante.²⁸

6.2. Jurisprudencia sobre Salario Mínimo.

Como ya habíamos apuntado anteriormente, la Constitución nos señala una idea muy amplia de lo que debe entenderse por salario mínimo, así como la institución encargada de fijarlo y se presentan dificultades al seno de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos para determinar el porcentaje de los mismos, cuando en los términos que establece la Constitución se expresa que sean suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural y para proveer la educación obligatoria de los hijos, parecen no ser interpretadas en su exacta dimensión, supeditando las necesidades humanas a la economía del empresario, situación que se aprecia en cada mini aumento a dichos salarios.

Tratando de encontrar algún criterio de la Suprema Corte sobre lo que podría entenderse como salario mínimo así como su contenido, se emprendió la tarea

²⁸ Sobre este punto la Maestra Clara Jusidman de B., ha señalado que “... el mantenimiento de los salarios bajos en nuestro país es causa suficiente del deterioro en la calidad de las personas que como sociedad estamos generando; se relaciona con la pobreza material, pero también con la pobreza en la formación y educación, en la cultura, en la salud física y mental y en la social. Los salarios bajos provocan un deterioro en la calidad de las tareas asignadas socialmente a las familias en la formación de los seres humanos, en lo que se llaman tareas de reproducción doméstica, es decir, han significado una pérdida de capital humano acumulado, que como todo capital debe ser mantenido y acrecentado”. Jusidman de B, Clara, La importancia social de recuperar el poder adquisitivo del salario mínimo legal, mimeógrafo, México, 2001, p. 3.

de investigarlo. Se ha encontrado que la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha tratado el término en muchas ocasiones y en diversas materias planteadas para dirimir controversias.

De hecho el término salario mínimo a que se refiere la Suprema Corte de Justicia de la Nación y demás autoridades jurisdiccionales con competencia para emitir jurisprudencia, es en el sentido de referirse a los mismos en casos muy variados como son: para fijar penas, penas convencionales, indemnizaciones, multas, pensiones, pensiones alimenticias. No obstante, es digno de mencionar que las siguientes resoluciones que implican al término salario mínimo, nos permiten conocer cuál es el sentir de los órganos jurisdiccionales y que de alguna manera van dando los criterios respecto de los mismos para comprender que se pretende cubrir con ellos las necesidades básicas e indispensables para un ser humano y su familia como un mínimo que garantiza la Constitución, lo que no quiere decir, sin duda, es que esa sea la regla y menos aún, que los servidores públicos que dirijan las políticas salariales se apropien del término, en el sentido literal, a manera de encontrar un respaldo para acallar conciencias y no dar cabida a mejores expectativas a quienes viven de ese salario.

6.3. Tesis Jurisprudenciales.

“SALARIO, PROPORCIONALIDAD DEL. Entendiendo por salario mínimo, de acuerdo con la fracción VI del artículo 123 de la Constitución General de la República, aquel que se considera suficiente para satisfacer las necesidades normales de vida del obrero, su educación y placeres honestos, considerando como jefe de familia, y siendo de ocho horas el límite máximo que la ley acepta para una jornada de trabajo, debe concluirse, lógicamente, que el salario mínimo, como su nombre lo indica, es el más bajo que puede percibir un trabajador, cualesquiera que sean las horas que se le ocupe, siempre que éstas no excedan de la jornada máxima, puesto que el patrono puede, en todo

caso, exigirle hasta este límite el desarrollo de su actividad. Sin embargo, si el obrero acepta voluntariamente el pago de un salario inferior al mínimo y proporcional a las horas de trabajo, porque tenga otra manera de obtener lo necesario para atender a sus necesidades o por cualquiera otra causa, puede hacerlo sin que por ello se infrinjan las disposiciones de la ley, y siempre que el sueldo o jornal equivalgan, proporcionalmente, al salario mínimo establecido.”

Amparo directo en materia de trabajo 732/36. Castillo Candas Manuel. 5 de junio de 1936. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: Salomón González Blanco.

Quinta Época. Instancia Cuarta Sala. Semanario Judicial de la federación. Tomo XLVIII, página 2756.

Comentario: La tesis que se emite en la década de los años treinta, recién promulgada la primera Ley Federal del Trabajo, señala claramente que el salario mínimo es aquel que se considera suficiente para satisfacer necesidades normales de vida del obrero como jefe de familia el que deberá percibirse por una jornada de trabajo. Además sostiene no la disminución del salario mínimo sino la proporcionalidad con el mínimo de horas trabajadas dentro de la jornada máxima legal.

“DESTAJO, TRABAJADORES A. DEBEN PERCIBIR EL SALARIO MÍNIMO AUN CUANDO NO HUBIERAN ALCANZADO A PERCIBIR EL IMPORTE DE ESTE. El artículo 123 de la Constitución Federal, en su fracción VI, estatuye que “el salario mínimo que debe disfrutar el trabajador, será el que se considere suficiente, atendiendo a las condiciones de cada región para satisfacer las necesidades normales de la vida del obrero, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia.” En consecuencia, si por salario mínimo debe entenderse aquel que es estrictamente indispensable

para satisfacer las necesidades normales de la vida del obrero como jefe de familia, es inconcuso que todo trabajador debe percibir como retribución por cada jornada legal, por lo menos el importe del salario mínimo vigente en la región, aún cuando se trate de un trabajador destajista y no hubiere alcanzado a producir el importe del salario mínimo indicado.”

Amparo directo 8955/63. Ángel Iturbe Reyes. 24 de junio de 1964. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: Agapito Pozo.

Sexta Época. Cuarta Sala. Semanario Judicial de la federación. Quinta parte, LXXXIV. página 17.

Comentario: De este criterio, que corresponde a 30 años antes comentado, se desprende que la valoración del trabajo debe responder a las cantidades mínimas estipuladas por las autoridades, con independencia del sistema que se aplique para ello, sea por unidad de tiempo, de obra o cualquier otro.

“SALARIO MÍNIMO, RESOLUCIONES QUE DECRETAN AUMENTOS. SUSPENSIÓN IMPROCEDENTE. El salario mínimo debe tender a señalar la percepción mínima con la cual un trabajador pueda afrontar los gastos más necesarios para la subsistencia de su familia, en forma aceptablemente decorosa. Y en consecuencia, los aumentos a dicho salario mínimo proceden cuando el costo de la vida ha aumentado en forma desproporcionada al salario anterior, de manera que éste ha dejado de ser suficientemente remunerativo y no alcanza para la subsistencia decorosa mínima del trabajador y sus familiares, de manera que aquél ya no puede satisfacer las necesidades normales de su vida, y la educación y placeres honestos de sus familiares, Y como es imperativo constitucional que el salario mínimo sea suficiente para esos fines (artículo 123, fracción VI), debe considerarse que no procede conceder la suspensión contra los efectos y consecuencias de las resoluciones que aumentan el salario mínimo, porque, ello gastos a

contravenir una disposición constitucional de orden público (Artículo 124, fracción II de la Ley de Amparo). Y es de notarse que el daño sufrido por los empresarios con tal aumento, en caso de obtuvieran el amparo solicitado contra el mismo, se traducen en una reducción del incremento de sus utilidades, mientras que los daños sufridos por los trabajadores en caso de que el amparo de niegue son mayores, ya que se traducen en la falta de lo necesario para vivir con un mínimo de decoro, aunque pudieran sobrevivir por debajo de ese nivel con el salario anterior”.

PRIMER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO.

Incidente en revisión 217/74. Compañía Hotelera Romfel, S.A. 11 de junio de 1974. Unanimidad de votos. Ponente Guillermo Guzmán Orozco.

Séptima Época. Tribunales Colegiados de Circuito. Semanario Judicial de la federación. Tomo 66 Sexta Parte. Página 61.

Comentario: La decisión de la autoridad descansa en los principios de justicia social y equidad, resaltando de manera expresa “el decoro” que se entiende “dignidad del trabajador”, concepto fundamental para la determinación del salario mínimo como aquél que asegura al trabajador y su familia afrontar sus necesidades de vida.

“SALARIO MÍNIMO. La parte final del artículo 293 de la Ley Federal del Trabajo en cuanto dice que en ningún caso será menor del salario mínimo la cantidad que se tome como base para la indemnización, indica que el legislador pretendió fijar una base racional de carácter económico, desde el momento en que, como el salario mínimo va fluctuando según el costo de la vida, se propuso evitar que los beneficiarios de un trabajador fallecido, sufrieran con el riesgo, un perjuicio de esa índole, ya que resultaría injusto

tomar como base para fijar la indemnización, salarios de años anteriores que por ser menores, resultarían insuficientes para el sostenimiento de los familiares”.

Amparo directo en materia de trabajo 1594/44. San Francisco Mines of Mexico, Ltd. 20 de junio de 1944. Unanimidad de cinco votos. Relator: Hermilo López Sánchez.

Quinta Época. Cuarta Sala. Semanario Judicial de la Federación. Tomo LXXX, Página 3678.

Comentario: Con este criterio se pone de manifiesto que el término salario mínimo se utiliza como la cantidad que se toma como base para indemnizaciones, es decir, como una base racional de carácter económico, el cual se irá ajustando de acuerdo a las fluctuaciones del costo de vida.

“SALARIO MÍNIMO, SE EQUIPARA A ALIMENTOS. El artículo 123 constitucional, en su fracción VI, establece que el salario mínimo que deberá disfrutar el trabajador, será el que se considere suficiente, atendiendo a las condiciones de cada región, para satisfacer las necesidades normales de la vida del obrero, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia. De aquí se desprende, que el carácter del salario mínimo es igual al de la pensión alimenticia, puesto que el obrero necesita de él para satisfacer las necesidades normales de su vida, y claro es que contra el pago de dichas prestaciones, no procede conceder la suspensión”.

Amparo en materia de trabajo. Revisión del Incidente de suspensión 2918/35. Felman Simon. 20 de julio de 1935. Unanimidad de cuatro votos. Ausente: Vicente Santos Guajardo. Relator: Octavio M. Trigo.

Quinta Época. Cuarta Sala. Seminario Judicial de la Federación. Tomo XLV, Página 1179.

Comentario: Con este precedente se resalta la importancia del salario mínimo, el cual es equiparado a la pensión alimenticia en el sentido de ser indispensable y suficiente para la subsistencia del trabajador y su familia.

“SALARIO MÍNIMO. LOS INCREMENTOS QUE ESTABLECE LA COMISIÓN NACIONAL DE LOS SALARIOS MÍNIMOS DEBE APLICARLOS LA JUNTA, Y NO ARROJAR LA CARGA DE LA PRUEBA AL TRABAJADOR. Las publicaciones periódicas que realiza la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos en el Diario Oficial de la Federación, en cuanto a la fijación de los incrementos del salario mínimo, son disposiciones generales y obligatorias que debe atender la Junta para establecer la condena respectiva, cuando ésta es procedente, y no arrojar la carga de la prueba al trabajador.”

CUARTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA DE TRABAJO DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo directo 436/95. Elsa Ramos Enríquez y otros. 15 de junio de 1995. Unanimidad de votos. Ponente: Fortino Valencia Sandoval. Secretario: Miguel César Magallón Trujillo.

Novena Época. Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito. Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. Tomo: II, Noviembre de 1995. Tesis: I.4o.T.5 L Página: 601.

Comentario: Con este criterio se ponen de manifiesto la obligación que tiene, por una parte, la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos de publicar en el Diario Oficial de la Federación los incrementos de los salarios mínimos, y por la otra, que la Junta deberá tomar en cuenta y acatar dichos incrementos para establecer la condena respectiva cuando proceda.

Las anteriores tesis apuntadas son solamente algunos criterios, de los muchos que existen y que se relacionan con el término salario mínimo, lo importante es señalar que se trató de incluir la variedad de materias con las que se puede traer a colación el término salario mínimo, como se había apuntado en un principio. De esta forma el término aludido, se utiliza para señalar en qué consiste específicamente, es decir, como la cantidad mínima digna que debe percibir un trabajador considerado como jefe de familia para satisfacer sus necesidades (educación de los hijos, salud, vivienda, alimentación) placeres honestos y recreativos.

Igualmente se utiliza el término como una base racional de carácter económico del que se sirve la autoridad para fijar montos de indemnización, pensiones, multas, penas, penas convencionales, etc., en el que se muestra la existencia de un orden armónico en el que el concepto de salario mínimo es utilizado en un contexto de múltiples vertientes.

IMPORTANCIA DE LOS SALARIOS MÍNIMOS PARA EFECTO DEL PAGO DE PRESTACIONES E INDEMNIZACIONES EN CONFLICTOS LABORALES

Doctora Carolina Ortiz Porras^{*}

^{*} Directora de Consulta y Apoyo Técnico de la PROFEDET; Doctora en Derecho, UNAM.

SUMARIO

1. Introducción
2. Conceptos básicos
 - 2.1. Salario Mínimo
 - 2.2. Salario Mínimo y Pobreza
3. Prestaciones laborales
4. Indemnizaciones laborales
5. Vigencia del Salario Mínimo
 - 5.1 Salario Mínimo y Trabajo Decente
 - 5.2 Flexibilidad salarial
6. Conclusiones

1. Introducción.

El tema del salario mínimo es, desde hace mucho tiempo, motivo de exacerbadas discusiones que no han tenido un desenlace exitoso.

No obstante, el esfuerzo que realiza hoy la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos bajo los principios de la Nueva Cultura Laboral y la actualización de la Comisión Consultiva, permiten vislumbrar que, bajo el consenso generado por un diálogo efectivo, se puedan aportar algunos elementos que permitan actualizar el concepto de salario mínimo y concederle la función que debe desempeñar como tal.

El presente trabajo es un intento para ayudar al objetivo de la modernización del salario mínimo bajo la perspectiva del papel que ha desempeñado como unidad para la negociación de pagos por conceptos de prestaciones e indemnizaciones laborales, acudiendo para ello a la diferenciación de los conceptos básicos que se emplean en el desarrollo así como a otros elementos que aporten una mayor claridad al tema.

2. Conceptos básicos.

Para establecer un marco teórico de referencia que permita situarnos en el contexto de la problemática abordada en esta investigación, acudiremos a señalar el contenido de los conceptos a utilizarse.

2.1 Salario Mínimo.

El vocablo “salario” deriva del latín *salarium* que significa “paga para que los soldados compraran sal”¹ y “mínimo”, también del latín *minimus*, que significa menos y, a partir del siglo XVI se considera: “Superlativo de pequeño”.²

¹ Corripio, Fernando, *Diccionario Etimológico general de la Lengua Castellana*, 3ª edición, España, Bruguera, 1984, p. 423.

² *Ibíd*em, p. 305.

En nuestro país se estableció por primera vez el Salario Mínimo en San Luis Potosí en 1915, por mandato del entonces Gobernador de la entidad Eulalio Gutiérrez. Un año después Álvaro Obregón hace lo propio, disposición que ratifica Venustiano Carranza otorgándole un carácter nacional.

La Constitución de 1917 recoge estos precedentes y determina que el salario mínimo debía ser suficiente "... para satisfacer las necesidades normales de la vida del obrero, educación y placeres honestos, considerándolo como jefe de familia."

La Ley Federal del Trabajo de 1931 establecía en su artículo 416 que el salario mínimo debía ser el "presupuesto indispensable para atender necesidades mínimas", es decir, la Ley redujo el concepto a salario vital rebajando las "necesidades normales que establecía la Constitución a necesidades mínimas."

La definición de salario mínimo contenida en la Ley Federal del Trabajo (LFT), actualmente en vigor, se establece en el artículo 90, que a la letra dice:

"Salario mínimo es la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo.

El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos.

Se considera de utilidad social el establecimiento de instituciones y medidas que protejan la capacidad adquisitiva del salario y faciliten el acceso de los trabajadores a la obtención de satisfactores."

De la definición anterior se desprenden varios cuestionamientos: en primer término el salario mínimo es el pago límite inferior que debe recibir cualquier persona en efectivo por su trabajo de una jornada, es decir, que de existir otras prestaciones

éstas no podrán ser consideradas como integrantes de la cuota diaria para reducir el pago líquido del mismo.

En segundo lugar, se considera que el salario mínimo debe ser "suficiente" para satisfacer las necesidades materiales, sociales y culturales, así como para "proveer la educación obligatoria de los hijos". Quizás este sea el punto más álgido del tema ya que nos lleva a considerar qué debe entenderse por "suficiente" y cuáles son y qué costo tendrían los bienes que pudiesen satisfacer la gama de necesidades que requiere un jefe de familia.

Al respecto caben diversas consideraciones tales como la distinción entre salario "suficiente", "justo", "vital", "remunerador"³, entre otros conceptos, cuya determinación implican consideraciones sociológicas, filosóficas e incluso teológicas⁴ que exceden, por mucho, los modestos objetivos de este trabajo.

Finalmente, es importante destacar que el salario que se paga al trabajador no es una donación, no tiene por causa la liberalidad del patrón. El salario es una retribución a las labores del trabajador; cuando éste ejerce su derecho a reclamar una retribución por la prestación de los servicios que ha desempeñado. Debemos tener presente como regla establecida, que todo aquél que presta un servicio, tiene, por principio, derecho a reclamar la retribución que corresponda, aún y cuando está no haya sido previamente estipulada.

³ Sobre el tema confrontar, entre otros, a Mario De la Cueva, *El nuevo Derecho Mexicano del Trabajo*, 16° ed., Tomo I, Capítulo XXVI, México, Porrúa, 1999 y Justo López Basanta, "El Salario" en *Instituciones de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*, Coordinado por Néstor De Buen y Emilio Morgado Valenzuela, México, Coeditado por la Academia Iberoamericana de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social y la UNAM, 1997.

⁴ Al respecto, la doctrina social de la Iglesia Católica ha establecido su opinión en varios documentos, entre otros en la Constitución Apostólica "Fidei Depósitum", en cuya parte IV denominada "La actividad económica y la Justicia Social", número 2434 determina que: "El salario justo es el fruto legítimo del trabajo. Negarlo o retenerlo puede constituir una grave injusticia. Para determinar la justa remuneración se han de tener en cuenta a la vez las necesidades y las contribuciones de cada uno. El trabajo debe de ser remunerado de tal modo que se den al hombre posibilidades de que él y los suyos vivan dignamente su vida material, social, cultural y espiritual, teniendo en cuenta la tarea y la productividad de cada uno, así como las condiciones de la empresa y el bien común. El acuerdo de las partes no basta para justificar moralmente la cuantía del salario"

Por otra parte, es necesario aclarar que si bien el pago del salario presupone en principio que se debe de trabajar para tener derecho al mismo, no es del todo exacto ya que por el simple hecho de que el trabajador este a disposición del patrón para prestar sus servicios durante un tiempo determinado, da derecho al trabajador a cobrar su salario, con independencia de que utilice o no su energía.

Asimismo la LFT establece otros supuestos en los que subsiste la obligación del patrón de entregar el salario al trabajador aunque no se haya prestado servicio alguno. Esto sucede de manera concreta cuando por alguna circunstancia ajena a la voluntad del trabajador, éste se encuentra imposibilitado para desempeñar con normalidad el trabajo, como serían, a manera de ejemplo, los periodos prenatal y postnatal que les corresponde disfrutar a las madres trabajadoras o cuando el asalariado haya sido víctima de un riesgo de trabajo.

Por lo que corresponde a los plazos para el pago del salario, nunca podrán ser mayores a una semana para las personas que desempeñen un trabajo material y 15 días para los demás trabajadores (Art.88 LFT).

Cuando el patrón pague al trabajador una cantidad diferente o inferior al mínimo, es severamente sancionado pues para la Ley mexicana constituye un delito que se asimila al fraude como veremos en las siguientes transcripciones del Código Penal Federal y de la propia Ley federal del Trabajo:

Código Penal Federal:

Art. 386.- Comete el delito de fraude el que engañando a uno o aprovechándose del error en el que éste se halla se hace ilícitamente de alguna cosa o alcanza un lucro indebido...

Art. 387.- Las mismas penas que se señalan en el Art. 386, se impondrán:

XVII.- Al que valiéndose de la ignorancia o de las malas condiciones económicas de un trabajador a su servicio, le pague cantidades inferiores a las que legalmente le corresponden por las labores que ejecuta o le haga otorgar recibos o comprobantes de pago de cualquier clase que amparen sumas de dinero superiores a las que efectivamente entrega.

Ley Federal del Trabajo:

Art. 1004.- "Al patrón de cualquier negociación industrial, agrícola, minera, comercial o de servicios que haga entrega a uno o varios trabajadores de cantidades inferiores al salario fijado como mínimo general o haya entregado comprobantes de pago que amparen una cantidad superior de las que efectivamente hizo entrega, se le castigara con las penas siguientes:

Con prisión de 6 meses a 3 años y multa que equivale hasta 50 veces el salario mínimo general, conforme a lo establecido por el artículo 992, cuando el monto de la omisión no exceda del importe de un mes de salario general del área geográfica de aplicación correspondiente.

Con prisión de seis meses a tres años y multa que equivalga hasta 100 veces el salario mínimo general, conforme a lo establecido por el artículo 992, cuando el monto de la omisión sea mayor al importe de un mes, pero no exceda de tres meses de salario mínimo general del área geográfica de aplicación correspondiente; y

Con prisión de seis meses a cuatro años y multa que equivalga hasta 200 veces el salario mínimo general, conforme a lo establecido por el artículo 992, si la omisión excede a los tres meses de salario mínimo general del área geográfica de aplicación correspondiente.

En caso de reincidencia se duplicarán las sanciones económicas a que se refieren cada una de las tres fracciones de este artículo."

De esta manera en forma ascendente van aumentando las penas para el caso de que el patrón incurra en alguna falta de esta índole.

Cabe recordar que en México rigen dos tipos de salarios mínimos: los salarios mínimos generales, que son los que se toman como base para todos los trabajadores, con independencia de la rama industrial o del comercio en que laboren, de la profesión oficio o trabajo especial que desempeñen; y los salarios mínimos profesionales, que rigen para quienes prestan servicios en una rama determinada de la industria o del comercio, para profesiones, oficios o trabajos especiales. Estos salarios son establecidos por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, órgano tripartita que se constituye con representantes de los trabajadores de los patrones y del Gobierno federal, los salarios mínimos generales y profesionales, se fijan por una o varias de las áreas geográficas en que se divide el territorio nacional para esos efectos, en atención de los distintos costos de la vida según la región de que se trate.

2.2. Salario Mínimo y Pobreza.

Por otra parte, la determinación del costo de los satisfactores "suficientes" que determina la norma en el caso de los Salarios Mínimos, nos conduce a temas difíciles de resolver que tienen que ver con encuestas, estadísticas e informaciones controvertidas sobre ingresos, pobreza y poder adquisitivo que no concuerdan en los resultados y menos aún con la realidad.

Al respecto, Hernández Laos comenta, a propósito de los problemas metodológicos para determinar los niveles actuales de pobreza en México, que hace un par de décadas la Coordinación General de Planeación Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginales (COPLAMAR), organismo gubernamental que era dependiente de la Presidencia de la República, publicó lo que se llamó

Canasta Normativa Satisfactores Esenciales (CNSE), que incluía, entre otros alimentación, vivienda, cuidados básicos de la salud e higiene, cultura y recreación básica, transporte y comunicaciones, vestido y calzado, cuyo costo actualizado a precios de 1996, ascendía a 7.3 dólares diarios por persona⁵.

Este mismo organismo, COPLAMAR, determinó de igual forma la denominada Canasta Submínima (CS) que contenía los rubros de "alimentación, vivienda y algunos gastos menores en salud, higiene y material educativo básico" cuyo costo a precios de 1996 ascendía a 2.8 dólares diarios por persona⁶. Hernández Laos utiliza ambos parámetros para diferenciar la pobreza de la pobreza extrema, es decir, que una persona a quien sus ingresos no le alcanzan para cubrir los satisfactores mínimos que incluye el concepto de Canasta Submínima, se encuentra en situación de extrema pobreza.

El problema de las encuestas es que nos lleva una gran divergencia de datos: conforme a los últimos registros del Instituto Mexicano del Seguro Social, el 15% de sus asegurados percibe solamente un salario mínimo⁷, y, por su parte, Sara Gordon asegura que el 54% de las familias en México tiene ingresos mensuales por debajo del salario mínimo⁸. Los criterios para determinar el nivel de ingresos, poder adquisitivo y, en general, el nivel de la pobreza y con ella la exclusión social, no deben circunscribirse exclusivamente al ingreso por salario ya que deben ser considerados otros elementos como el analfabetismo y el acceso a los servicios básicos e información, que, aunque generalmente son coincidentes con la falta de ingreso mínimo y la carencia de estos servicios, también puede darse el caso de su falta de convergencia⁹.

⁵ Cfr. Hernández Laos, Enrique et al., *Trabajo y Trabajadores en el México Contemporáneo*, Capítulo 2, México, Miguel Ángel Porrúa, 2000, pp. 97 y sigs.

⁶ *Ibidem*, p. 98.

⁷ *La Jornada*, viernes 13 de julio de 2001.

⁸ Cfr. Gordon, Sara, *Pobreza y patrones de exclusión social en México*, México, OIT, Programa Sobre las Instituciones Laborales y Desarrollo, 1997. Consultado en la página de la OIT ilo.org.

⁹ *Idem*.

Pero el problema no sólo radica en el exacto establecimiento de lineamientos metodológicos que ofrezcan cifras más congruentes –que por sí solo ya es un obstáculo importante¹⁰-, sino que la misma cantidad de información procedente de las estadísticas dificulta el “desciframiento” global de la problemática. En este sentido es interesante la opinión de Rosanvallon:

“¿Cómo explicar esta paradoja: una sociedad más opaca que va a la par con una abundancia siempre creciente de estadísticas? La respuesta es simple: los aparatos de conocimiento estadístico –los nomencladores que producen, las categorías que utilizan, los conceptos que los organizan- están globalmente desfasados de la realidad. Estos aparatos fueron concebidos e introducidos a partir del siglo XIX para comprender una sociedad de clases, tabicada, organizada jerárquicamente, de movimientos relativamente lentos. Ya no se adaptan a la descripción de la sociedad actual, o por lo menos no captan de ella más que una parte limitada¹¹.”

Es decir, los parámetros tradicionales y las soluciones que se desprenden de los mismos, no pueden resolver la “nueva cuestión social” que implica un cambio de estructura en todos los órdenes y que han generado, por una parte, la redignificación del individuo como ente social, y por la otra, nuevas clases de exclusión que se generaron a partir de patrones establecidos para evitarla.

De tal suerte podemos concluir que la denominación originaria de salario mínimo como contraprestación por el trabajo aportado en una relación laboral, dista mucho de coincidir con su aplicación ya que no corresponde a una valoración real de la

¹⁰ Actualmente y, a partir de un proyecto oficial impulsado por la secretaría de Desarrollo Social, se instaló una comisión de expertos integrada por investigadores del Colegio de México, la UAM y la UNAM, a fin de establecer una metodología confiable que sirva de parámetro para determinar los niveles reales de pobreza y su repercusión social.

¹¹ Rosanvallon, Pierre, *La nueva cuestión social. Repensar el estado providencia*, Trad. Horacio Pons, Argentina, Ediciones Manantial, 1995, p. 198.

fuerza de trabajo aportada, ni a un nivel suficiente de ingreso para sobrevivir, así como tampoco a la realidad económica de los factores que integran la producción.

Desafortunadamente el salario mínimo ha tenido mayor función como índice para determinar costos de sanciones u otras referencias económicas, cuyo cometido también ha caído en desuso por la existencia de otros parámetros más fácilmente actualizables. Es en este punto que procederemos a analizar su impacto en las prestaciones e indemnizaciones laborales.

3. Prestaciones laborales.

Estrechamente relacionado con el concepto de salario se encuentra el de “prestación”. Su origen, también latín –*praestare*- proporcionar que degeneró, en el latín vulgar en la acción de pagar o pago (*prestatio-onis*)¹²

En general prestación es un término equívoco en materia jurídica, en especial en la rama laboral ya que comprende al “acto mismo de realizar los servicios, de llevar a cabo las labores; lo es asimismo la cantidad de dinero –en efectivo- que se recibe en la expresión monetaria correspondiente, y el conjunto de frutos o géneros entregados al trabajador con el carácter de contraprestación”.¹³

No obstante lo anterior y a fin de diferenciar la prestación del salario para efectos prácticos, consideramos, siguiendo al Maestro Barajas Montes de Oca, que es la remuneración en dinero o en especie que se entrega al trabajador “por la prestación de sus servicios en adición al salario convenido.”¹⁴

Es decir, prestación será cualquier otro pago que se le haga al trabajador derivado de su relación laboral, independientemente de su salario. Sin embargo, cabe

¹² Cfr. Diccionario Jurídico Mexicano, Tomo VII, vox “Prestaciones”, México, Porrúa- Instituto de Investigaciones jurídicas, 1985.

¹³ Idem.1

¹⁴ Barajas Montes de Oca, Santiago, Vox “Prestaciones sociales” en *Diccionario Jurídico sobre Seguridad Social*, México, UNAM-ISSSTE-IMSS, 1994, p. 340. El subrayado es nuestro.

aclarar –como veremos posteriormente- que ciertas prestaciones integran al salario para el pago de indemnizaciones, por lo que se utiliza generalmente la diferenciación entre “cuota diaria” y “salario” para distinguir a éste del llamado “integrado” que se establece en el artículo 84 de la LFT¹⁵.

Existen diversos tipos de prestaciones laborales, una que podríamos denominar “legales” y que son las mínimas que estipula la legislación laboral y a las que todos los trabajadores tienen derecho. Dentro de las mismas están: seguridad social, vivienda, reparto de utilidades, sistema de ahorro para el retiro¹⁶, primas como la vacacional o de antigüedad y aguinaldo.

Prestaciones “pactadas” que pueden establecerse en el contrato de trabajo, convenio colectivo o contrato-ley y, a manera de ejemplo podrían ser ayuda para alimentos y/o transporte, fondo de ahorro, vales de despensa, etcétera y cuyo monto debe ser proporcional al salario que se pague al trabajador, y apropiadas para el uso personal de éste y de su familia.

Las prestaciones, consideradas como costos no salariales, se otorgan con base en el salario que percibe el trabajador, es decir que, para efectos de su pago a los trabajadores de salario mínimo, sus prestaciones legales y adicionales –si es que las hay- serán precisamente conforme al monto del mismo¹⁷. Aquí cabe recordar las normas de protección al salario que establece nuestro ordenamiento jurídico, tales como la prohibición de realizar descuentos, excepto y, exclusivamente, para el pago de pensiones alimenticias, erogaciones relacionadas con la vivienda, o

¹⁵ Ver supra p. 13.

¹⁶ Es importante insistir en el término equívoco de “prestación” ya que, tanto el reparto de utilidades que se resume como el derecho del trabajador para recibir una ganancia extra en relación con los ingresos de la empresa y el de ahorro para el retiro, que sería una generación compartida de ahorro para solventar necesidades futuras, no son estrictamente “prestaciones” laborales.

¹⁷ En este punto es interesante conocer el criterio sostenido por la Suprema Corte de Justicia que determina como tope de pago de indemnización el salario mínimo profesional y no el general, si así tenía derecho el trabajador y, que en lo conducente, establece”... de ahí que si se demuestra que un trabajador desempeña un puesto de los considerados por la resolución de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, como sujeto de aplicación de un salario mínimo profesional, tal determinación es aplicable para todas sus consecuencias legales cuando el trabajador demuestra desempeñar el puesto respecto del cual se asigna dicho salario mínimo profesional” Jurisprudencia No 393,257, Cuarta Sala, Séptima Época, Tomo V.

para cubrir los créditos obtenidos para la adquisición de bienes de consumo duradero.

En el caso de los trabajadores que perciban ingresos mínimos, su acceso a las prestaciones es casi nulo puesto que, por las condiciones económicas imperantes en la actualidad, se ha generado el crecimiento del trabajo por cuenta propia, mismo que carece de los beneficios reconocidos a los trabajadores asalariados. Sobre el particular Bensusán y Alcalde comentan: “Esta es una de las formas más claras de precarización laboral...el empleo asalariado temporal que en algunos casos anula prestaciones como el reparto de utilidades o el aguinaldo anual, así como al incumplimiento en las responsabilidades patronales derivado de otras situaciones (por ejemplo, los sindicatos que no obligan a los empleadores a cumplir con el reparto de utilidades, los trabajadores que no reciben ningún apoyo para vivienda, a pesar de que se esté aportando la cuota respectiva, etcétera)”¹⁸.

Así también, el salario mínimo realiza una función de tope para algunas prestaciones, como es el caso de la prima de antigüedad y el reparto de utilidades, siendo nuevamente utilizado como referencia de pago y no como valor de contraprestación.

A continuación se reproduce un cuadro referente a las prestaciones legales, tomado de Graciela Bensusán y Arturo Alcalde:

¹⁸ Bensusán, Graciela y Arturo Alcalde, El régimen jurídico del trabajo asalariado, en *Trabajo y Trabajadores en el México Contemporáneo*, cit., pp. 138 y 139.

PRESTACIONES LEGALES

AGUINALDO ANUAL	QUINCE DÍAS DE SALARIO O PARTE PROPORCIONAL (ARTÍCULO 87 LEY FEDERAL DEL TRABAJO)
VIVIENDA	APORTACIÓN DE CINCO POR CIENTO SOBRE SALARIOS DIARIOS, EXCEPTO EN EL CASO DE TRABAJADORES DOMÉSTICOS (ARTÍCULO 136 DE LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO)
REPARTO DE UTILIDADES	DIEZ POR CIENTO DE LA RENTA GRAVABLE DE LAS EMPRESAS.
SEGURIDAD SOCIAL IMSS	RIESGOS DE TRABAJO; ENFERMEDADES Y MATERNIDAD; INVALIDEZ, VEJEZ, CESANTÍA EN EDAD AVANZADA Y MUERTE; GUARDERÍAS Y RETIRO (EN PROMEDIO EQUIVALEN A POCO MAS DEL 20 POR CIENTO DE LA NÓMINA SALARIAL)

*FUENTE: TRABAJO Y TRABAJADORES EN EL MÉXICO CONTEMPORÁNEO
ARTURO ALCALDE
GRACIELA BENSUSÁN
ENRIQUE DE LA GARZA
ENRIQUE HERNÁNDEZ LAOS
TERESA RENDÓN
CARLOS SALAS

4. Indemnizaciones laborales.

Indemnizar, proviene del vocablo latino *indemne*, indemnidad, que significa pagar un daño¹⁹.

¹⁹ Corominas, Joan, *Breve Diccionario Etimológico de la Lengua Castellana*, Madrid, España, Edit. Gredos, p. 335.

Ajustada a un término genérico, la indemnización laboral podría definirse como la obligación patronal de otorgar un pago extraordinario al trabajador, en algunos casos, o a sus familiares en otros en calidad de reparación económica por un daño sufrido, ya sea en su persona o en su actividad. La indemnización es en lenguaje corriente, la entrega de una suma de dinero equivalente a una parte del salario que ha devengado el trabajador, para resarcirlo de la falta de ocupación en que se encuentre en un momento dado, debida a causas ajenas a su voluntad; o para atemperar esa circunstancia.

Son siete las características que definen a la indemnización laboral según los autores Rousant y Durand:

La indemnización debe ser exclusiva de una relación de trabajo;

Es obligatoria para el patrón ya sea que tenga su origen en la ley, en el contrato o en una sentencia arbitral;

El derecho del trabajador a percibir cualquier indemnización ha de estar subordinado al hecho de la prestación del servicio durante un determinado tiempo en cualquier empresa;

La relación de trabajo debe de quedar disuelta una vez hecha efectiva la indemnización;

La disolución del contrato de trabajo ha de provenir del empresario, sea o no el despido injustificado; ya que para estos autores no es factible como ocurre en la legislación mexicana, que el trabajador pueda por sí mismo, aun cuando sea por causas imputables al patrón, rescindir su relación laboral;

El empresario siempre será liberado de cualquier obligación si la disolución es consecuencia de una falta grave en que haya incurrido el trabajador, y

Está reservada a favor del personal para la cual ha sido instituida, no se extiende a otra persona o grupo, para ellos la indemnización a los familiares del trabajador obedece a otro principio pero no es el que norma el pago de indemnizaciones²⁰.

El pago de la indemnización laboral responde al principio de estabilidad y permanencia en el trabajo, elevado en varias constituciones como garantía social. No puede hablarse de indemnización sino cuando existe culpa o dolo, la indemnización presupone por ello el carácter ilícito del despido y tal ilicitud presupone a su vez el derecho del trabajador a la conservación del empleo hasta que intervenga una causa que justifique la disolución de un vínculo contractual de cualquier naturaleza. Con esto no se pretende que la indemnización tenga el carácter de una sanción, sino más bien el de una compensación por la falta de retribución económica cuando sobreviene una separación injusta.

La razón de la indemnización constitucional por despido, deriva del carácter alimenticio del salario, ya que cuando se priva al trabajador de su forma de subsistencia, se considera que debe existir un pago que le permita sobrevivir por un período razonable para encontrar otra fuente de empleo. Desafortunadamente los tres meses que establece la ley ya no son suficientes para cumplir con este cometido.

Así mismo la ley establece el concepto de salario vencido como medida indemnizatoria ya que corresponde al importe de los salarios que habría devengado el trabajador y que no le fueron entregados durante la resolución del conflicto hasta la cumplimentación del laudo (Art. 48 LFT).

En este sentido, el artículo 123, fracción XXII Apartado "A", de la Constitución así como el artículo 48 de la LFT, establecen que por un despido injustificado el patrón deberá de pagar el importe de tres meses de salario, así como las partes proporcionales de las prestaciones que le corresponda, además de los salarios

²⁰ Diccionario Jurídico Mexicano, op. Cit., Vox "prestaciones"

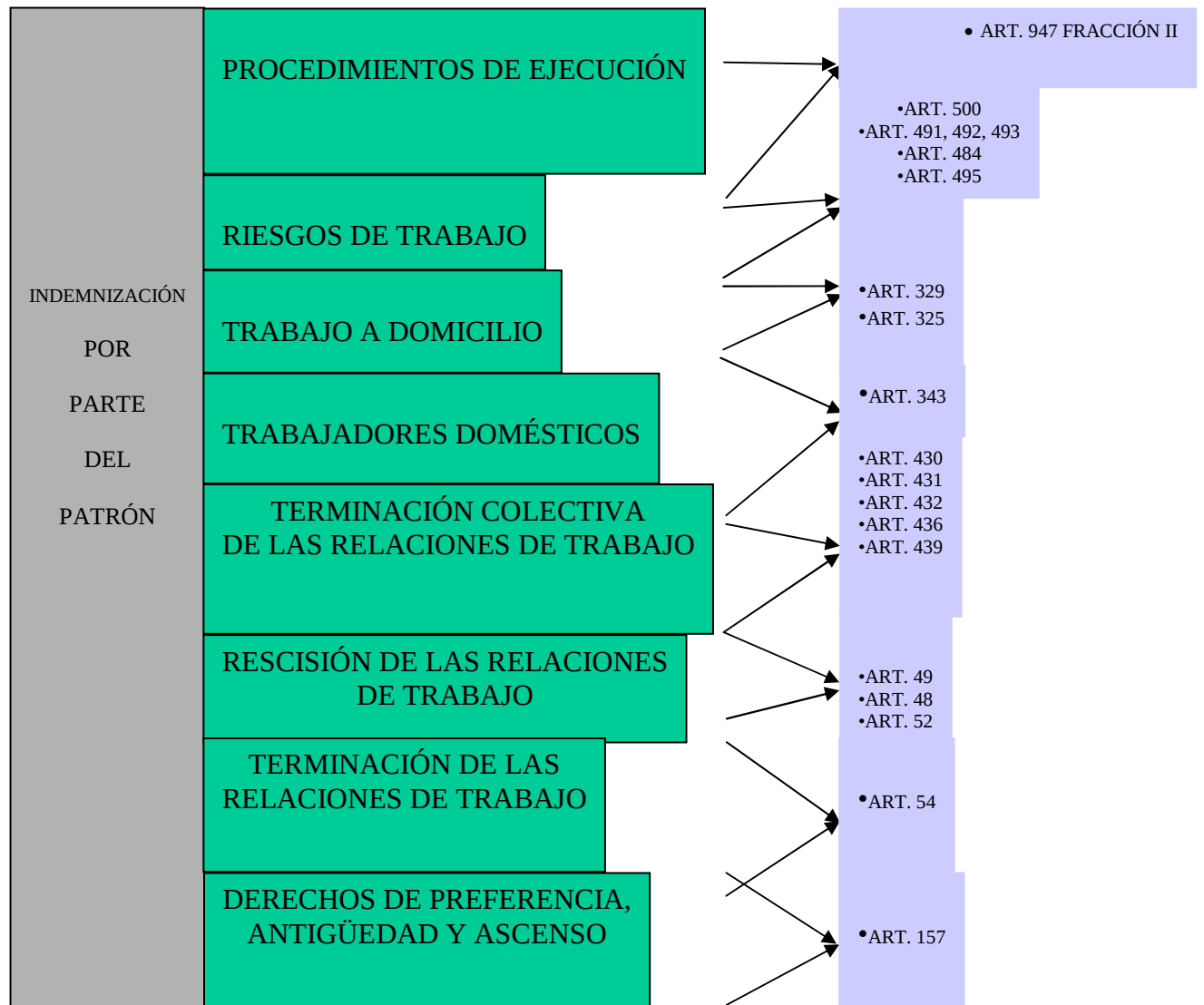
vencidos que se generen desde la fecha del despido o rescisión injustificada y hasta la fecha en que se dé cumplimiento al laudo, la prima de antigüedad, consistente el importe de doce días por cada año de servicios prestados, y partes proporcionales de sus prestaciones legales y contractuales. Esta acción de indemnización por despido injustificado, tendrá que ser ejercitada dentro del término de dos meses a partir de la fecha en que ocurrió el suceso.²¹

Cabe señalar que, el pago de los conceptos incluidos como indemnización, deben realizarse con base en salario integrado que perciba el trabajador en el momento en el que nazca el derecho a la indemnización. Este "salario integrado" debe comprender, conforme al artículo 84 de la LFT tanto el pago en efectivo por cuota diaria, como las "gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquiera otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo."

Además del despido existen otros daños que pueden ocasionarse mutuamente patrón y trabajador durante la relación laboral y de los que se reproducen y elaboran los siguientes cuadros:

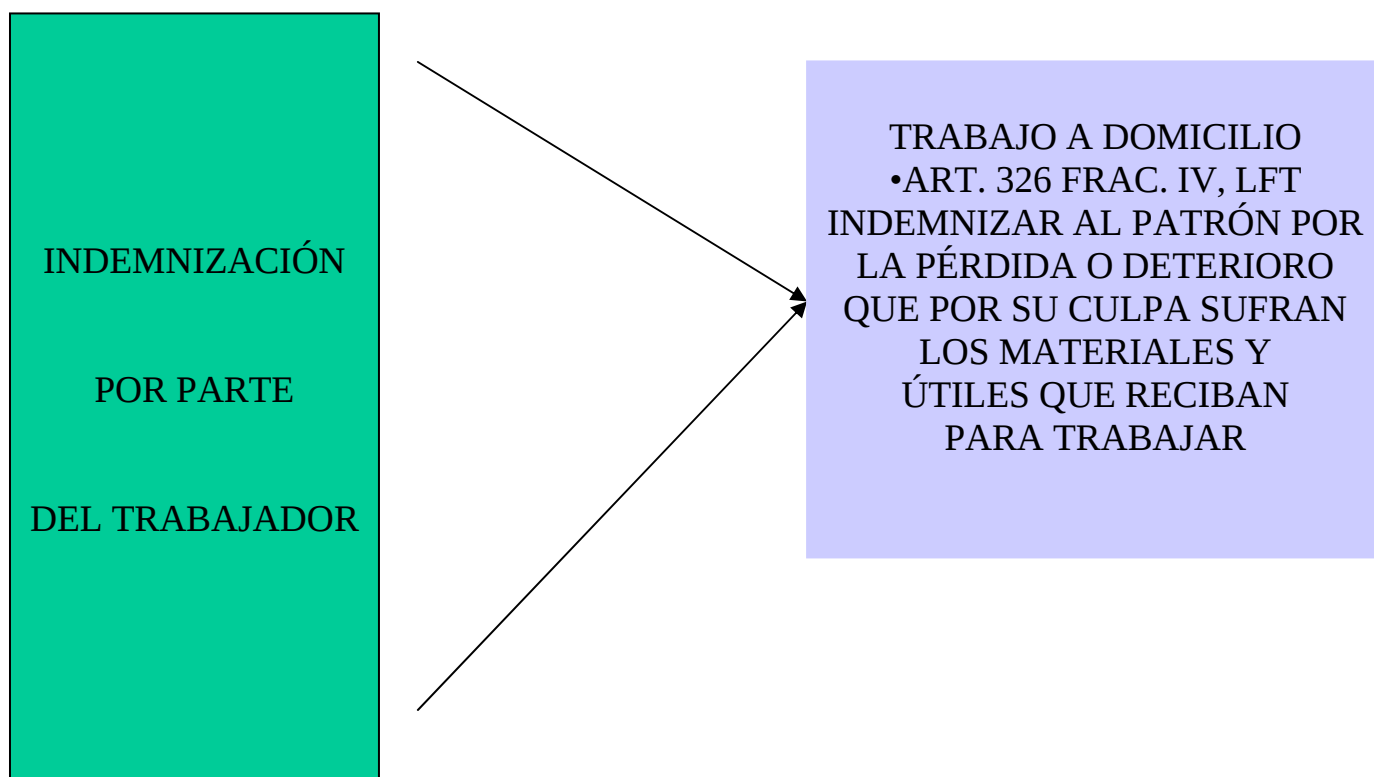
²¹ Cfr. Altamirano Carreño, Mario Alberto, *Apuntes de Derecho Laboral*, México, s/e, s/a.

INDEMNIZACIÓN



ELABORADO EN LA PROCURADURÍA FEDERAL DE LA DEFENSA DEL TRABAJO.
DIRECCIÓN DE CONSULTA Y APOYO TÉCNICO

INDEMNIZACIÓN



ELABORADO EN LA PROCURADURÍA FEDERAL DE LA DEFENSA DEL TRABAJO POR LA DIRECCIÓN DE CONSULTA Y APOYO TÉCNICO

INDEMNIZACIONES LEGALES

DESPIDO INJUSTIFICADO	TRABAJA-DOR POR TIEMPO INDETERMI-NADO	CON DERECHO A REINSTALACIÓN (CUANDO OPTA POR INDEMNIZACIÓN)		3 MESES DE SALARIO + PRIMA DE ANTIGÜEDAD (12 DÍAS POR AÑO DE SERVICIO) +PRESTACIONES PROPORCIONALES + SALARIOS CAÍDOS
		SIN DERECHO A REINSTALACIÓN		3 MESES DE SALARIO + 20 DÍAS POR AÑO DE SERVICIO + PRIMA DE ANTIGÜEDAD + PRESTACIONES PROPORCIONALES + SALARIOS CAÍDOS
	TRABAJADOR POR TIEMPO DETERMINADO	SIN DERECHO A REINSTA-LA	MENOR DE UN AÑO	1/2 DEL TIEMPO DE SERVICIOS
			MAYOR DE UN AÑO	6 MESE POR EL PRIMER AÑO Y 20 DÍAS POR CADA AÑO SUBSIGUIENTE
SUSPENSIÓN COLECTIVA DE LAS RELACIONES DE TRABAJO	SERÁ DETERMINADA POR LA JUNTA DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE, CONSIDERANDO EL TIEMPO PROBABLE DE LA SUSPENSIÓN Y POSIBILIDAD DE ENCONTRAR OCUPACIÓN			MONTO VARIABLE HASTA UN MÁXIMO DE UN MES DE SALARIO
TERMINACIÓN COLECTIVA	REGLA GENERAL			TRES MESES DE SALARIO + PRIMA DE ANTIGÜEDAD (12 DÍAS POR AÑO DE SERVICIO) +PRESTACIONES PROPORCIONALES
	EXCEPCIÓN REAJUSTE DE PERSONAL POR INNOVACIONES TECNOLÓGICAS U ORGANIZATIVAS			4 MESES DE SALARIO + 20 DÍAS POR AÑO DE SERVICIO + PRIMA DE ANTIGÜEDAD (12 DÍAS POR AÑO DE SERVICIO) +PRESTACIONES PROPORCIONALES

Con referencia al cuadro anterior tomado de Bensusán y Alcalde, cabe aclarar que el pago de los veinte días por año que señala la ley para indemnizar en los casos de excepción al principio de estabilidad en el empleo señalados limitativamente en el artículo 49 de la LFT, proceden cuando el trabajador haya ejercitado primeramente su acción de reinstalación y, una vez resuelto en este sentido, el

patrón se niegue a devolverle su empleo. Así también, a estos conceptos habría que añadir el pago de las prestaciones a que tuviesen derecho.

Sobre el particular es importante conocer el criterio que ha sustentado la Suprema Corte de Justicia y que puede apreciarse en la siguiente jurisprudencia:

VEINTE DÍAS DE SALARIO POR CADA AÑO DE SERVICIOS PRESTADOS, SU PAGO ES IMPROCEDENTE CUANDO SE RECLAMA INDEMNIZACIÓN CONSTITUCIONAL. Si la Junta señalada como responsable absuelve a la demandada laboral del pago de veinte días de salarios por cada año de servicios prestados que reclamó el trabajador que se consideró injustamente despedido y que optó por la indemnización, estuvo en lo correcto, porque los trabajadores que se consideran injustificadamente despedidos, pueden ejercitar a su libre elección y conveniencia, cualquiera de las dos acciones que la ley laboral establece en su artículo 48: a) La de pago de indemnización constitucional, consistente en tres meses de salario; o b) El cumplimiento de su contrato y como consecuencia de ello la reinstalación en su empleo. Si el trabajador opta, por la indemnización constitucional, sólo tendrá derecho a tres meses de salarios y al pago de los salarios caídos, además de las prestaciones que hubiere devengado o que le otorgue la ley o el contrato celebrado, sin que por ello pueda hablarse en forma alguna de renuncia de derechos, por no reclamar también el pago de veinte días de salario por cada año de servicios prestados, porque este derecho no se lo concede la ley. Por tanto, si un trabajador demanda el pago de indemnización constitucional, carece de derecho a los veinte días de salario por cada año de servicios prestados, cuyo pago procede únicamente cuando se ha elegido la acción de cumplimiento de contrato y, declarada procedente, el patrón se niega a reinstalarlo, según los artículos 49 y 50 de la Ley de la materia, además del caso en que el trabajador rescinde el contrato por causa imputable al patrón; por otra parte, tampoco es exacto que la Junta interpretara en forma incorrecta los artículos 47, 48, 50, 51 y 52 de la Ley Federal del Trabajo, porque la responsable no hizo sino aplicar exactamente la ley citada en los términos en que está redactada, debiendo aclararse además que no en todos los casos de reinstalación tienen que pagarse los salarios de veinte días por cada año de servicio, sino sólo en aquellos que están previstos en el artículo 50 y siempre que el patrón se rehúse a la reinstalación.²²

²² Octava Época, Instancia: Primer Tribunal Colegiado En Materia De Trabajo Del Primer Circuito.Fuente: Semanario Judicial de la Federación. Tomo: VII, Abril de 1991, Tesis: I.1o.T. J/28, Página 129. El subrayado es nuestro

5. Vigencia del Salario Mínimo.

El concepto de salario mínimo tiene aún vigencia jurídica emanada de las disposiciones contenidas en el artículo 123 Constitucional, las establecidas en la LFT, así como en los Convenios Internacionales que sobre la materia México ha ratificado con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y que son:

- ♦ Convenio 26 “Relativo al establecimiento de Métodos para la fijación del Salario mínimo”.²³
- ♦ Comprende las disposiciones necesarias a fin de establecer una consulta con los representantes obreros y patronales, los métodos para la fijación de las tasas mínimas y la necesidad de aplicación de un sistema de control y de sanciones.
- ♦ Convenio 95: “Relativo a la protección del salario”, en cuyo artículo 1° contiene la definición de salario: “remuneración o ganancia, sea cual fuere su denominación o método de cálculo, siempre que pueda valuarse en efectivo, fijada por acuerdo o por la legislación nacional, y debida por un empleador a un trabajador en virtud de un contrato de trabajo escrito o verbal, por el trabajo que este último haya efectuado o deba efectuar o por servicios que haya prestado o deba prestar”²⁴
- ♦ Convenio 131: “Relativo a la fijación de salarios mínimos, con especial referencia a los países en vías de desarrollo”. Este instrumento internacional contiene también disposiciones importantes como la determinación del salario mínimo para la protección a los trabajadores contra remuneraciones indebidamente bajas. Así también, en su artículo 3° considera, para efectos de la determinación del mismo, se tomen en cuenta las necesidades de los trabajadores y sus familias.

²³ Ratificado por México el 12/05/34

²⁴ Ratificado por México el 27/09/55. Denunciado en parte con motivo de la ratificación del Convenio número 173, en su parte II, el 24/09/93.

Por su parte, el Programa Infocus sobre Seguridad Social y Económica establecido por la propia (OIT), para el desarrollo de instituciones y políticas que proporcionen seguridad social y económica a la población, determina, como una de las vías para asegurar que los pobres y las personas que no cuenten con una seguridad económica tengan una seguridad básica, la seguridad de un salario mínimo efectivo²⁵.

5.1 Salario Mínimo y Trabajo Decente.

Por otra parte, la vigencia del término de salario mínimo se renueva con el concepto recientemente acuñado en la OIT de "trabajo decente".

De tal suerte que, mediante la Memoria Anual del Director General de la Oficina Juan Somavia de la 89ª reunión de su Conferencia Internacional del Trabajo, celebrada en Ginebra en el mes de junio del presente año, se determinó que, a fin de subsanar el "déficit de trabajo decente", mismo que se "traduce en una oferta de empleo insuficiente, una protección social inadecuada, la denegación de los derechos en el trabajo y deficiencias en el diálogo social", se debe combatir a través de acciones agrupadas en cuatro categorías para suprimir las fisuras que lo provocan y que consisten en:

Brecha de empleo

Brecha de los derechos

Brecha de la protección social, y

Brecha del diálogo social

Según Somavia, "la mejor expresión de la meta de trabajo decente es, para los trabajadores que han de enfrentarse a la pobreza extrema pasar de la subsistencia a la existencia y afirma que "en todas partes, y para todos, el trabajo decente es un medio para garantizar la dignidad humana".

²⁵ Cfr. OIT, "Protección Social", consultado en la página de internet www.ilo.org/public/spanish/protección/ses.htm, el 31 de mayo de 2001.

En este punto parece que nos encontramos con una paradoja ya que partimos de la base que el salario, como medio de cambio por el trabajo realizado debe ser, precisamente, un instrumento que garantice la dignidad humana; no obstante, la pérdida del poder adquisitivo de éste, aunado a la carencia de fuentes de trabajo y a la precarización misma del empleo debidas a diversos factores socio-políticos y, especialmente, a las transformaciones económicas, repercuten, inevitablemente, en la falta de ingresos y/o ingresos suficientes para adquirir los satisfactores que permitan la realización de tan pretendida “dignidad humana”.

De igual forma, en la Memoria del Director General denominada “Trabajo Decente” correlativa a la 87° Reunión de la Conferencia celebrada en 1999, determina la militancia de la OIT por la búsqueda de este paradigma de trabajo decente afirmando que “No se trata simplemente de crear puestos de trabajo, sino que han de ser de una calidad aceptable ya que las tasas de crecimiento desiguales y la organización productiva, han provocado una desestructura de la economía ...trabajo decente, que es sinónimo de trabajo productivo, en el cual se protegen los derechos, lo cual engendra ingresos adecuados con una protección social apropiada. Significa también un trabajo suficiente, en el sentido de que todos deberían tener pleno acceso a las oportunidades de obtención de ingresos. Marca una pauta para el desarrollo económico y social con arreglo a la cual pueden cuajar la realidad del empleo, los ingresos y la protección social sin menoscabo de las normas sociales y de los derechos de los trabajadores”²⁶

Por lo anterior, podemos concluir que los conceptos de “trabajo decente” y “salario mínimo” coinciden en cuanto a la búsqueda de la dignidad del trabajador, es decir, tomar como fundamento y objetivo a la persona como generadora de la actividad económica y, al mismo tiempo, receptora de los beneficios que se generen.

²⁶ Memoria del Director General denominada “Trabajo Decente” correlativa a la 87° Reunión de la Conferencia celebrada en 1999, p. 17, consultada en la página de internet de la OIT ya citada. El subrayado es nuestro.

No obstante, incrementar el salario para mejorar el poder adquisitivo del trabajador, requiere considerar las repercusiones que esto tendría en los procesos a fin de no adoptar medidas que, por necesarias y urgentes, sacrifiquen el bienestar a más largo plazo.

La globalización económica como un hecho real que afecta todos los aspectos sociales, también ha repercutido en el aspecto salarial, como procederemos a analizar:

5.2 Flexibilidad salarial.

A pesar de que los términos "globalización" y "flexibilidad" se emplean equívocamente y con un fuerte contenido ideológico y político, los utilizaremos en el presente apartado por no encontrar conceptos que abarquen los fenómenos a analizar.

Por "globalización" entendemos el conjunto de procesos transnacionales que generan el crecimiento de los mercados mundiales y la internacionalización de la economía, originada por la apertura de las fronteras y la eliminación de barreras proteccionistas al comercio.²⁷

Por su parte la "flexibilidad", que no es un término exclusivo de la ciencia jurídica, como bien lo aclara Patricia Kurczyn²⁸, debe entenderse como la estrategia adoptada para ajustarse a los cambios que se dan en las condiciones y, específicamente en materia salarial: "se refiere a las formas de aumentos o alzas automáticas de los salarios, en particular la indización o escala móvil, como pretende ser la tendencia general."²⁹ No obstante, la flexibilidad salarial también puede ser a la baja, como de hecho ocurre en las negociaciones colectivas para salvar la fuente de empleo.

²⁷ Cfr. Macías Vázquez, María Carmen, *El impacto del modelo neoliberal en la estructura y funcionamiento de los sindicatos en México*, Tesis Doctoral, México, UNAM, 2000, p. 225 y sigs.

²⁸ Cfr. Kurczyn Villalobos, Patricia, *Las nuevas relaciones de trabajo*, México, Porrúa, 1999, pp. 88 y sigs.

²⁹ *Ibíd.*, p. 119.

Sin embargo, la flexibilidad salarial es relativa: por una parte, de ser cierta la teoría economicista que así lo pregonan, no puede ser ilimitada a la alza, puesto que repercutiría en el aspecto inflacionario en general, teniendo como consecuencia inmediata en perjuicio de los trabajadores la pérdida del poder adquisitivo de sus ingresos, sin menoscabo de otras repercusiones macroeconómicas con efectos negativos. Y por otra, el salario no puede ser inferior al mínimo fijado legalmente. La falta de este tope hacia abajo, no mejoraría el crecimiento de empleo, o cuando menos, no del trabajo decente a que nos referíamos con anterioridad y, como señala Rosanvallon, no es una solución:

"La ausencia de salario mínimo, en efecto, permite en este caso que se ejerza la flexibilidad salarial, favoreciendo la creación de empleos poco calificados y mal remunerados que, al contrario, son suprimidos en las economías con el nivel más elevado de protección social. La integración económica se paga entonces con una creciente diferenciación de las condiciones. Hay menos excluidos en la esfera del trabajo, pero es en el interior de ésta donde se encuentran las fracturas. ... Vencer la desocupación al precio de un aumento masivo de la pobreza no constituye una solución."³⁰

Es decir, la flexibilidad salarial como estrategia de adaptación a los nuevos procesos generados por la globalización, debe considerar, como fundamento y limitante, la percepción mínima que necesita obtener un trabajador para vivir dignamente en sociedad.

No obstante, la tendencia que ha proliferado principalmente en materia colectiva, es el pago de salarios que correspondan a tiempo efectivo de trabajo, es decir, no se trata de una reducción salarial propiamente dicha sino de un pago por el lapso real en que el trabajador dedicó su energía para la realización de sus labores.

Así lo ha señalado el Poder Judicial en los siguientes criterios sostenidos³¹:

³⁰ Rosanvallon, Pierre, Op. cit., pp. 181 y 182.

³¹ Tesis Aislada, Séptima Época, Cuarta Sala, Semanario Judicial de la Federación, Tomo: 151-156, Quinta Parte, Página 216. y Jurisprudencia en Quinta Época, Cuarta Sala, Semanario Judicial de la Federación, Tomo: LXXI, Página 3159.

SALARIO REMUNERADOR. Cuando un trabajador no presta sus servicios por toda la jornada legal respectiva, sino simplemente por unas cuantas horas de ella, debe estimarse correcto el pacto por el cual haya convenido en que no se le pague el salario total correspondiente a la jornada legal, sino el proporcional a las horas efectivas de trabajo realizado.

SALARIO REMUNERADOR EN CASO DE JORNADA MENOR QUE LA NORMAL. Cuando se contrata al trabajador por unidad de obra y la jornada es menor de la legal, puede conceptuarse equitativo el salario que se paga, aunque sea inferior al mínimo, siempre que resulte proporcional a éste, en relación con el tiempo trabajado.

Incluso la Suprema Corte de Justicia ha llegado a sostener en una Tesis Aislada que la reducción salarial sí está permitida, siempre y cuando no sea inferior al mínimo legal³²:

SALARIOS, REDUCCIÓN A LOS. No es exacto que toda reducción del salario, aún con el consentimiento del trabajador, esté prohibida, pues lo que nuestra legislación laboral prohíbe es que se pacte un salario inferior al mínimo (artículo 85 de la Ley Federal del Trabajo), o un salario que no sea remunerador (fracción XXVII del inciso b), del artículo 123 de la Constitución); por tanto, la reducción del salario con el consentimiento del trabajador, cuando no implica la fijación de un salario inferior al mínimo o que no sea remunerador, es válida.

³² Sexta Época, Cuarta Sala, Semanario Judicial de la Federación, Tomo Quinta Parte, CXXXII, Página 51

En este sentido, consideramos que la flexibilidad salarial no puede ir en contra de la norma establecida y, si bien es cierto que las circunstancias socio-económicas exigen nuevas formas de regulación, estas no pueden afectar los derechos esenciales de subsistencia digna de los trabajadores.

6. Conclusiones.

El concepto actual de salario mínimo ya no corresponde a su razón originaria de creación, como la contraprestación mínima que debía recibir un trabajador por su trabajo a fin de obtener un nivel de ingreso suficiente para satisfacer las necesidades de subsistencia.

Las prestaciones laborales son independientes de la cuota líquida mínima que debe recibir el trabajador, aunque deben ser proporcionales al salario y apropiadas para el uso personal del trabajador y de su familia.

No obstante, en caso de que proceda una indemnización patronal a favor del trabajador, ésta deberá pagarse conforme al "salario integrado", esto es, salario más prestaciones.

El salario que recibe un trabajador debe seguir considerándose parámetro para el pago de las indemnizaciones que le correspondan, toda vez el carácter compensatorio de las mismas al privársele al trabajador injustificadamente de su fuente de ingresos.

La idea originaria del salario mínimo sigue vigente como medida de retribución para alcanzar un nivel digno de subsistencia social.

El llamado trabajo decente y el salario mínimo, parten de la concepción de dignidad humana.

Las circunstancias sociales contemporáneas sujetas *per se* a un constante cambio, exigen nuevas consideraciones y parámetros que permitan otorgar la función al salario mínimo como medio de distribución justo de la riqueza, considerando, ante todo, la trascendencia de la persona en los procesos económicos.

Rosanvallon señala que a "Una nueva era de lo político debe corresponder a una nueva era de lo social"³³. En este sentido habría que replantearse los actuales mecanismos de distribución que han generado la exclusión social, rompiendo con ello la estabilidad de las relaciones. Se requieren nuevas formas de concepción y representación:

"Ahora bien, los excluidos no constituyen un orden, una clase o un cuerpo. Indican antes bien una falta, una falla del tejido social. Es esta característica la que en la actualidad hace de los desocupados un grupo puramente virtual, sin representantes. De allí la tendencia a dejar que una población se borre detrás del problema que la define. Se habla del pauperismo más que de los pobres, de la desocupación más que de los desocupados, de la exclusión antes que de los excluidos. En este caso, una lógica de conocimiento social debe sustituir al proceso clásico de representación. Para esto, hay que aprender a comprender de otra manera a lo social, a describirlo en términos nuevos."³⁴

Es decir, retomar al individuo como origen y objetivo de las relaciones humanas, buscando nuevos paradigmas acordes con las circunstancias actuales. En este sentido, el diálogo social con los actores reales, permite renovar esperanzas.

³³ Rosanvallon, Pierre, Op. cit., p. 215.

³⁴ *Ibidem*, p. 196.

EL SECTOR INFORMAL Y LOS SALARIOS MÍNIMOS.

ALGUNAS PARADOJAS.

Alfredo Sánchez-Castañeda*

Guadalupe Barrena•

*Doctor en Derecho Social, por la Universidad de París II. Investigador asociado de tiempo completo del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I

•Asistente de investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

SUMARIO

1. Introducción. El mundo de lo informal.
2. Una noción del sector informal.
3. Los ingresos en el sector informal.
 - 3.1. ¿Los ingresos de los informales corresponden al mínimo legal?
 - 3.2. El sector informal y la pobreza.
 - 3.3. Los ingresos en el sector informal y su relación con la economía nacional.
4. Consideraciones generales

1. Introducción. El mundo de lo informal.

La explosión urbana en los países en vías de desarrollo durante las tres últimas décadas, el crecimiento demográfico, las migraciones¹ y la disminución de los servicios del Estado, así como las crisis económicas y el desempleo, han contribuido al nacimiento de una serie de sectores de lo “informal” o “no estructurado”.² Las diferentes acepciones de lo informal son un ejemplo de los diversos aspectos que los autores han tratado de abordar.³ Lo informal ha sido objeto de numerosos análisis y de numerosos puntos de vista y no obstante que aún no sabemos a ciencia cierta que abarca lo informal ya algunos hablan de neo-informalidad.⁴ Lo informal aparece en el social, familiar, cultural y económico, siendo a la vez complejo y heterogéneo.⁵

En América Latina, la crisis económica de carácter estructural que ha golpeado al sector formal de la economía y la falta de puestos de trabajo o de bajos salarios de este sector, han forzado a los trabajadores asalariados, a los trabajadores

¹Cf. **PRESTON, David**, «People on the Move: Migrations Past and Present», in **PRESTON, David** (Edited by), *Latin American Development: Geographical Perspectives*, Logman, Essex, England, 1996, p. 165-187.

²Cf. **WELLS, John**, *Empleo en América Latina. Una búsqueda de opciones*, PREALC, Chile, 1987, 194 p., **PREALC/BIT**, *Sector informal. Funcionamiento y políticas*, Santiago de Chile, 1978, 369 p., y, **TOKMAN, Víctor, E.** (compilador), *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*, C.N.C.y A., México, 1995, 639 p.

³ Entre las cuales se pueden enumerar las siguientes: economía no oficial, economía no declarada, economía disimulada; economía sumergida; economía paralela; economía alternativa; economía autónoma; economía gris; economía marginal; contra economía; economía invisible; economía ilegal; economía no-registrada; economía no observada; economía oculta; economía subterránea; economía clandestina; economía secundaria; economía dual; economía oculta; economía oscura; economía irregular; economía periférica; economía a la sombra; y entre otros nombres, economía informal. Cf. **LAUTIER, Bruno**, *L'économie informelle dans le tiers monde*, La Découverte, París, 1994, p. 12.m

⁴Cf. **PÉREZ SÁINZ, Juan Pablo**, “The New Face of informality in Central America”, *Journal of Latin American Studies*, vol. 30, 1998, p. 157-179; **PÉREZ SÁINZ, Juan Pablo**, “Los nuevos escenarios laborales en América Latina”, *Nueva Sociedad*, n° 143, 1996, p.120-129; y **PÉREZ SÁINZ, Juan Pablo**, “Globalización y neoinformalidad en América Latina”; *Nueva Sociedad*, 1995, p. 36-41.

⁵Cf. **CHÁVEZ O'BRIEN, Éliana**, “El sector informal urbano. Estrategia de vida e identidad”, *Nueva Sociedad*, n.º 124, p. 82-93, y **Asamblea de Barrios de la Ciudad de México**, ¡ *Ya nada nos detiene!*, Comisión de Formación, México, 6 fascículos (notamment fascicule 6: Construyendo dignidad, vivienda y democracia), 1990.

independientes y a los pequeños empleadores a dirigirse cada vez más al sector informal o no estructurado.⁶

A pesar de que América Latina se ha modernizado, ha continuado excluyendo y marginando a una gran parte de la población que se ha refugiado en el sector informal. No obstante, este resultado negativo no debe conducir a condenar la modernización económica y social del continente, sino a revisar las condiciones estructurales del modelo modernización. Así mismo, tampoco se debe idealizar al sector informal, pues a lo largo de los años, es sabido que en su interior se suelen presentar prácticas clientelares, corporativas y en muchas ocasiones mantiene una frontera muy cercana con el robo de mercancía, es decir, con el mercado negro, lo que los alejaría de la noción que suele ser utilizada internacionalmente para describir al sector informal: no infringir la ley, como intención primera, sino buscar una fuente de ingresos.

2. Una noción del sector informal.

Si se sigue el criterio de la OIT, se puede definir al sector informal como un conjunto de unidades de producción de bienes y de servicios, que tienen como objetivo principal crear empleos e ingreso para las personas concernidas. Estas unidades tienen un bajo nivel de organización, operan en pequeña escala y de manera específica con poca o ninguna división del trabajo y de capital en tanto que factor de la producción. Las relaciones de empleo, si es que existen, están sobre todo fundadas en el empleo ocasional, los lazos de parentesco o las relaciones personales o sociales más que en acuerdos contractuales que contengan las debidas garantías formales.⁷

⁶Cf. B.I.T./Oficina regional para América latina y el Caribe, *Panorama Laboral*, 1998. Nota de prensa y B.I.T., *El desafío del empleo en América Latina y el Caribe*, B.I.T./Lima. Documento de trabajo, 1998, p. 11-14.

⁷Cf. B.I.T., *Quinzième Conférence internationale de statisticiens du travail. Rapport de la conférence*. N. 40, p.61.

La definición de la OIT permite identificar cuatro elementos fundamentales: la unidad de producción, el objetivo del sector informal, la existencia de relaciones de trabajo y el tipo de actividades del sector informal. Al mismo tiempo dichos elementos permiten no confundir al sector informal con: el trabajo precario, la maquila (subcontratación), las actividades ilícitas, el trabajo doméstico y entre otros, el trabajo en las zonas rurales.

Las condiciones de trabajo particulares en el seno del sector informal, revelan una precariedad del empleo, es decir, la extensión de relaciones de trabajo inestables, particularmente a duración determinada, por oposición al modelo del sector formal relativamente estable, en donde el trabajador es protegido por la legislación del trabajo y de la seguridad social.⁸

En el sector informal, en materia de relaciones de trabajo, los problemas de eficacia de la norma jurídica, no han desencadenado en una competencia salvaje. Se ha presentado el surtimiento de códigos privados que estructuran las relaciones dentro del sector informal. Se ha establecido que el carácter simbólico de las sanciones no las hace menos eficaces. De hecho se puede presentar el caso que un empleador respete una parte de la legislación del trabajo, sin que medie presión alguna del Estado.⁹

Por lo anterior, un análisis de las relaciones individuales de trabajo en el seno del sector informal debe tomar en cuenta la especificidad de sus relaciones individuales de trabajo, es decir, el hecho de que hay una pluralidad de actores (trabajadores subordinados, trabajadores independientes, trabajo familiar y pequeños empleadores), así como de las condiciones de trabajo que también resultan plurales, particularmente en materia salarial, tema que nos ocupa en esta ocasión.

⁸Cf. **CARTAYA F., Venessa**, “El confuso mundo del sector informal”, *N.S.*, n° 90, p. 83.

⁹Cf. **LAUTIER, Bruno**, *L'économie informelle dans le tiers monde*, . 3, p. 107.

Antes de abordar el tema salarial es necesario señalar que dentro del sector informal se pueden presentar economías con diferentes posibilidades de desarrollo. Los diversos grados de desarrollo de las actividades informales pueden influir en los ingresos que obtienen aquellas personas que desempeñan una actividad informal:

1. Actividades de sobrevivencia: Aquellas que proporciona sólo lo indispensable para sobrevivir. Se trata de actividades de urgencia que permiten solo la sobrevivencia (recolección de basura, vendedores ambulantes, etc).
2. Actividades de subsistencia: Actividades más o menos estables que aseguran la satisfacción de las necesidades esenciales pero que no permiten ninguna forma de acumulación de capital o de crecimiento. Pueden ser actividades que no son una opción voluntaria, sino un refugio temporal que pueden terminar siendo definitivas.
3. Actividades de desarrollo: En estas actividades los participantes son capaces de mejorar la calidad de vidas, permiten la acumulación de capital y presentan posibilidades de desarrollo. Más allá de una estrategia de subsistencia se trata de una estrategia de vida.

CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES INFORMALES SEGÚN EL TIPO DE ESTRATEGIA ECONÓMICA.

Estrategia económica	Micro empresas familiares	Iniciativas individuales
Nivel de desarrollo	Taller productivo: de confección, imprenta, orfebrería, reparación de automóviles, etc.	Kioscos Vendedores ambulantes semifijos (comerciantes de productos perecederos, de ropa de confección, de reparación de relojes, etc.) Transportistas (mercancías o personas).
Nivel de subsistencia	Pequeñas tiendas.	Reparaciones menores. Vendedores ambulantes.
Nivel de sobrevivencia	Recolección y selección de desechos.	Vendedores ambulantes (cerillos, pañuelos, dulces, etc.) Limpiadores de calzado.

Clasificación de **RAZETO, L.**, y **CALCAGNI, R.**, *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y trabajo*, PET et TPH, Santiago, Chile, 1989.

3. Los ingresos en el sector informal.

Cuando se habla del sector informal no se puede hablar exclusivamente de salarios, ya que no todos los que se encuentran dentro del sector son asalariados. En tal sentido se impone la necesidad de hablar de ingresos, sin embargo, en el presente estudio nos referiremos exclusivamente al porcentaje de personas que perteneciendo al sector informal son asalariados.

El salario es la contraparte del trabajo realizado. De acuerdo con la legislación mexicana, salario mínimo es la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo. (LFT 90). El concepto de salario mínimo general en la Constitución es que debe “ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos.” (CP 123.VI).

Actualmente se contemplan salarios mínimos generales (según áreas geográficas) o profesionales (ramas determinadas de la actividad económica o en profesiones, oficios o trabajos especiales) (CP 123.VI) .

1. Salarios mínimos generales: Se aplican a cualquier trabajador dentro de un área geográfica determinada, independientemente de su actividad (LFT 92). Las áreas geográficas pueden extenderse a más de una entidad federativa (LFT 91).
2. Salarios Profesionales: Pueden abarcar una o varias áreas geográficas (LFT 91), y se aplican a un tipo determinado de actividad (LFT 93).

Los salarios mínimos se determinan con base en las investigaciones de la Dirección Técnica de la CONASAMI. Ésta debe determinar al menos: (562 LFT)

- La situación económica general del país.
- Los cambios de mayor importancia que se hayan observado en las diversas actividades económicas.
- Las variaciones en el costo de la vida por familia.
- El presupuesto indispensable para la satisfacción de las necesidades de cada familia
- Las condiciones de vida y de trabajo de los trabajadores que reciban salario mínimo
- Las condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales.

Por su parte la OIT en el artículo 3 del Convenio 131 señala que para:

- "...determinar el nivel de los salarios mínimos deberían incluirse, en la medida en que sea posible y apropiado, de acuerdo con la práctica y las condiciones nacionales, los siguientes: las necesidades de los trabajadores y de sus familias habida cuenta del nivel general de salarios en el país, del costo de vida, de las prestaciones de seguridad social y del nivel de vida relativo de otros grupos sociales; requerimientos del desarrollo económico, los niveles de productividad y la conveniencia de alcanzar y mantener un alto nivel de empleo."

El monto del salario mínimo general promedio en México de 1996 al 2001 ha sido de:

Periodo	Monto	Incremento respecto del periodo anterior
1996-1	18.43	0.0
1996-2	20.66	12.1
1996-3	24.30	17.6
1997	24.30	0.0
1998-1	27.99	15.1
1998-2	31.91	14.0
1999	31.91	0.0
2000	33.12	3.0
2001	37.57	6.99

Los salarios mínimos generales son este año de 40.35, 37.95 y 35.85 para las áreas geográficas A, B y C respectivamente. Existen actualmente 88 rubros de salarios mínimos profesionales. La mayoría están por debajo de 60 pesos diarios, aunque el salario de reportero es de 113 pesos diarios.

Las anteriores consideraciones sobre la regulación del salario mínimo en México resultan necesarias, ya que es de preguntarse si la Dirección Técnica del la

CONASAMI toma en cuenta los ingresos que se presentan dentro del sector informal.

En el sector informal todo trabajo es objeto de una remuneración, salvo en el caso del trabajo familiar y de los aprendices, que en algunos casos no reciben compensación monetaria alguna. El hecho que dentro del sector informal no sólo existan asalariados nos conduce a numerosos problemas de clasificación y de análisis en la determinación de los ingresos de los trabajadores informales. Además nos enfrentamos al problema que representa la fuerte disparidad de actividades informales, que se manifiesta en una disparidad de ingresos. Por ejemplo, el trabajador independiente concierne a la vez a los conductores de taxis y a los vendedores ambulantes.

Sin embargo, es necesario establecer la relación entre el salario del sector informal y el salario de sector formal. En tal sentido pareciera prudente hacerse una serie de preguntas: El salario del sector informal ¿es equivalente al salario mínimo?, ¿sector informal es sinónimo de pobreza?, ¿el salario del sector informal se adapta rápidamente a los cambios económicos?. Para responder a estas interrogantes, resulta pertinente conocer los ingresos, remuneraciones o salarios que perciben las personas que realizan alguna actividad dentro del sector informal. A fin de tener un conocimiento más amplio de esta situación, en este trabajo se citarán los casos de Perú, Colombia, Brasil y México, en donde el sector informal se ha manifestado de una manera importante.

3.1. ¿Los ingresos de los informales corresponden al mínimo legal?

En los años 70, las estadísticas del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT señalaban que el salario promedio de los informales era inferior al mínimo legal. Sin embargo es necesario preguntarse cuál es el nivel actual de los salarios dentro del sector informal. ¿ Son aún inferiores al salario mínimo legal o acaso varían en función de la actividad?

Según algunos autores el salario mínimo aunque no es aplicado, generalmente es un punto de referencia en la negociación del mismo. El derecho del trabajo y en particular la regulación en materia de salario mínimo, se podría decir, tienen un efecto latente en la determinación de los salarios del sector informal.¹⁰ Pero la situación inversa no se presenta, es decir, que los salarios que se establecen dentro del sector informal, puedan determinar los ingresos del sector formal. Quizás esto se debe a la disparidad de ingresos y a la heterogeneidad de las actividades que dificulta establecer cuales son los ingresos promedio dentro del sector informal, tal y como veremos a continuación.

En ciertos países, tales como Perú, Brasil y México, en donde los salarios del sector formal son considerados muy bajos, los trabajadores prefieren, “la calle”, en donde en ocasiones pueden obtener un ingreso superior al salario mínimo legal. Desempeñando además actividades que requieren menor esfuerzo y más libertad en el horario de trabajo. Por ejemplo, en Brasil, el ingreso promedio del comercio ambulante es de 3.5 salarios mínimos, mientras que en el sector formal el ingreso promedio medio es de 2.1 salarios mínimos. El ingreso promedio de los vendedores ambulantes brasileños que se consideran independientes es de 4 salarios mínimos, mientras que el ingreso de los vendedores ambulantes que se consideran asalariados, es de 2.2 salarios mínimos.¹¹

En el caso de Perú, las personas se procuran ingresos que pueden permitir la simple subsistencia a salarios superiores a los del sector formal. De tal suerte que un conductor de Taxi puede ganar dos veces más que un profesor de universidad pública.

¹⁰ Cf. **LAUTIER, Bruno**, *L'économie informelle dans le tiers monde.*, N. 3, p. 108.

¹¹ Cf. **GALIN, Pedro** (Ed.) *El trabajo eventual. Dos perspectivas jurídicas*, F. Friedrich Ebert/B.I.T., Perú, 1985, p. 74; **ZENTENO QUINTERO, René M.**, “El uso del concepto de informalidad en el estudio de las condiciones de empleo urbano. Un ejercicio para la frontera norte y principales áreas metropolitanas de México”, *Frontera Norte*, n° 9, 1993, p. 67-95, y **B.I.T.**, *Desafios da modernização e setor informal urbano: o caso de Brasil*, B.I.T./Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima-Perú, t., N. 177, p.1-2.

Podemos considerar que las diferencias entre los trabajadores del sector formal e informal en términos de ingresos son significativas. El crecimiento del trabajo precario que afecta a la mitad de la fuerza de trabajo se acompaña de un crecimiento de la pobreza que se concentra particularmente en el sector informal.¹² De hecho, en la mayoría de los países de la región se ha podido constatar que el ingreso real promedio del sector informal urbano esta por arriba del ingreso real promedio del sector formal.¹³ Claro está, se debe tener siempre en mente que dentro del mismo sector informal existe una disparidad enorme en materia de ingresos.

Los trabajadores de empresas informales pueden tener ingresos promedio de 1.6 y 2.5 veces las remuneración de un trabajador del sector formal. Por su parte, los trabajadores independientes reciben 50% de más que los trabajadores de empresas informales, mientras que los empleadores informales reciben el triple del salario de los trabajadores que laboran dentro de sus empresas¹⁴.

No obstante, si se analiza más profundamente los ingresos que perciben los empleadores informales, sus ingresos quizás no toman en cuenta a los trabajadores familiares que no son remunerados.¹⁵ Por otra parte, los ingresos del trabajador independiente del sector informal, si bien pueden estar por arriba del mínimo legal, tampoco toman en cuenta la falta de una protección social, y de una serie de prestaciones que permite una relación formal del trabajo, tales como días de descanso, aguinaldo, primas, etc.

¹²Cf. **SARMIENTO, Libardo**, “Informalidad y pobreza”, *FEDESARROLLO*, Coyuntura social, n° 9, noviembre 1993, Santa Fé de Bogotá, pp. 38-46.

¹³Cf. **CARBONETTO, Daniel, HYLE, Jenny** et **TUEROS, Mario**, *Lima: sector informal*, vol. II, p. 380.

¹⁴Cf. **TOKMAN, Víctor E.**; “El sector informal: Quince años después”; *El trimestre económico*; vol. LIV (3), n° 215; México 1987, p. 521.

¹⁵*Idem* p. 522.

3.2. El sector informal y la pobreza.

La heterogeneidad del sector informal es incontestable. Esta situación permite afirmar que no todas las personas que realizan una actividad informal son pobres. Lo que no quita que ciertos trabajadores del sector informal puedan ser considerados como pobres, tal y como se puede observar en México.¹⁶

3.3. Los ingresos en el sector informal y su relación con la economía nacional.

Se ha señalado que en caso de inflación, el sector informal que realiza actividades comerciales realiza una indexación casi automática, ya que es el mismo informal quien determina el precio de venta de sus mercancías. Sin embargo la aceleración de la alza de precios provoca que baje el consumo y en consecuencia los ingresos del comerciante informal. Por otro lado, cuando la tasa de inflación disminuye, la recuperación del poder de compra beneficia en primer lugar al comercio informal que al sector formal. En cualquier caso se ha señalado también que el salario del sector informal se adapta mejor a los cambios económicos.¹⁷

Se ha señalado también que el salario del sector informal podría ser una fuente de desigualdades económicas en la medida en que la reducción del empleo en el sector formal y del crecimiento del empleo en el sector origina una disminución de la remuneración promedio.¹⁸

Según algunos autores, en los países en vía de desarrollo, la migración de la mano de obra de las zonas rurales a los centros urbanos afecta el nivel de los

¹⁶Cf. **MÁRQUEZ BELLONI**, “La inserción precaria en el trabajo”, *L’ordinaire Latinoamericain*; n° 164, 1996; IPEALT; Université de Toulouse-Le Miral; pp. 64-65, et **THOMAS, J.J.**, *Surviving in the city. The urban informal sector in Latin america*. p. 73.

¹⁷Cf. **SALAMA, Pierre**; “Pauvres au Brésil de l’inflation au chômage”; *Problèmes d’Amérique latine*; n° 21, 1996; p.163.

¹⁸Cf. **BENDER, Siegfried**, “Políticas macroeconômicas e sector informal”, *Estudos econômicos*, vol. 24, n° 2, 1994, p. 225-251.

salarios. Esto es debido al grado de desigualdad existente entre los trabajadores y al ingreso más elevado del sector no-agrícola.¹⁹

La heterogeneidad de ingresos en el seno del sector informal es aún más grande si se toma en cuenta la distribución de las actividades y la cuestión de género o el origen étnico, como es el caso de Brasil: el salario es menor y la actividad más insalubre cuando se trata de mujeres de color que trabajan en el sector informal.²⁰

La misma situación se presenta para los menores que trabajan en el sector informal.

4. Consideraciones generales.

Las condiciones precarias de trabajo propias al sector informal constituyen uno de los instrumentos utilizados por el informal para ser competitivo o sobrevivir. Dichas renuncias, que no se pueden considerar voluntarias, son los medios utilizados para enfrentar a las unidades del sector formal de la economía y competir con ellas.

De tal suerte que los salarios o ingresos no son negociados con un empleador único, tal y como sucede en el sector formal, sino que son el resultado de las transacciones cotidianas con una multitud de actores (clientes, distribuidores, empleadores, autoridades locales, etc.) de diferentes relaciones de empleo (de subordinación, de parasubordinación o sin ningún tipo de subordinación) y características de sobrevivencia, subsistencia o desarrollo de la unidad de producción informal.

Por otro lado, si la vulnerabilidad de los trabajadores del sector informal es el criterio de la informalidad del empleo, en la medida en que no cuentan con seguridad social ni con las prestaciones que resultan de una relación formal de

¹⁹Cf. TOKMAN, Víctor E.; “Influencia del sector informal urbano sobre la desigualdad económica”; *El trimestre económico*, vol. XLVIII; n° 192; 1991; p. 931-964.

²⁰Cf. PAIVA ABREU, Alice Rangel de, FILGUEIRAS JORGE, Angela et SORJ, Bila, “Desigualdad de género e raça o informal no Brasil em 1990”, *Estudos feministas*, n° especial, 1994, pp. 153-178.

empleo, es necesario señalar, que ciertos empleos del sector estructurado moderno pueden fácilmente ser descritos como muy similares a los del sector informal. Particularmente es el caso de la sub-contratación por tiempo determinado, que en muchas ocasiones excluye a los trabajadores de las prestaciones que otorga la seguridad social y el derecho del trabajo. Igual situación ocurre con muchas actividades que han sido revestidas como trabajo independiente siendo que en muchas ocasiones hay una real relación de subordinación. Igual situación ocurre con los trabajadores que laboran en zonas francas de exportación que no son protegidos por la legislación social.²¹ El carácter cada vez más ocasional del empleo en los países desarrollados (trabajo a tiempo parcial, trabajo temporal, etc.) ya ha causado un incremento impresionante de este tipo de empleos, que no se encuentran muy lejos de los que se presentan en el sector informal.²²

En México existen lineamientos para establecer el salario mínimo y además existen tres convenios internacionales de la OIT y ratificados por México: el Convenio sobre la fijación de los salarios mínimos (Convenio 26), sobre la fijación de salarios mínimos en la agricultura (Convenio 99) y, en particular, el Convenio sobre la fijación de los salarios mínimos con especial referencia a los países en vías de desarrollo (Convenio 131).

Como se puede apreciar muchos son los aspectos y las dificultades que representa tener un conocimiento exacto de la situación de los ingresos en el sector informal. Hecho que por cierto se debe en mucho a la falta de estadísticas sobre la materia. Sin embargo todo estudio serio de la situación salarial en el país, así como la determinación de políticas salariales debe tomar en cuenta los ingresos que se presentan en el sector informal.

²¹Cf. **MITTER, Swasti**, *Common fate, common bond: Woman in the global economie*, Pluto Press, 1986, Chapter 2 in **MITTER, Swasti**, *Organiser les travailleurs et les travailleuses dans le secteur informel..*

²²*Idem*. Chapter 3, section II.

Así mismo quizás la CONASAMI debería considerar abrir más la consulta no sólo de las variables para determinar los salarios mínimos, sino también considerar a las organizaciones de los sectores relevantes, tal y como lo establece el Convenio 131 en su artículo primero. El problema crítico en torno del salario mínimo es el método empleado para su determinación. Actualmente el sistema empleado por la CONASAMI excluye a una gran cantidad de sectores afectados por sus resoluciones. En tal sentido se tendría que considerar a todas aquellas organizaciones que incluso van más lejos de los sindicatos que no forman parte de dicha Comisión. Es decir, nos estamos refiriendo a aquellas organizaciones sociales que abarcan a pequeños empleadores, a trabajadores independientes o aquellas organizaciones del sector informal.

Estas personas, excluidas de dicho procedimiento, no tienen ningún recurso para hacer llegar al Consejo de Representantes su opinión, y mucho menos tiene un medio legal para exigir a la Comisión que se les tome en cuenta. Considerando este hecho, es cuestionable que el trabajador tenga en realidad medios legales suficientes para exigir su derecho a un salario mínimo.

Si se quiere un salario mínimo que corresponda a la realidad económica y que cumpla con los requisitos que establece la Constitución. Esta Comisión tendría que contar con una participación no solo más plural en materia sindical, sino más abierta en materia de representación de grupos sociales y organizaciones sociales emergentes.

Ciudad Universitaria, Mayo de 2001

Alfredo Sánchez-Castañeda
Guadalupe Barrena.

**NOTA SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS
SALARIOS MÍNIMOS EN LA ECONOMÍA MEXICANA.
RELACIONES MACROECONÓMICAS BÁSICAS.**

Dr. Etelberto Ortiz Cruz.¹

¹ Prof. de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana - Xochimilco. E-mail: orce1301@cueyatl.uam.mx

SUMARIO

1. El problema
2. Cambio estructural
 - 2.1. La relación salarios y ganancias, por el ajuste estructural
 - 2.2. Salario, inflación y ocupación
 - 2.2.1. Estructura del comportamiento bajo el modelo de crecimiento con estabilidad, 1950 a 1982
 - 2.2.2. Estructura del comportamiento bajo el modelo de arrastre por las exportaciones, 1988 a 2000
 - 2.3. Productividad, salario y empleo sectoriales. Bifurcación de la estructura productiva
 - 2.4. ¿ Cumple el Salario Mínimo con su cometido?
3. Referencias
4. Apéndice sobre la base de información utilizada y definición de las variables utilizadas

1. El Problema.

Como resultado de una serie de eventos, crisis, procesos de cambio estructural y políticas generadas desde diversas situaciones, y que no revisaremos puesto que son del dominio público, los salarios mínimos han sufrido un grave deterioro durante los últimos 18 años. Al respecto, hay cinco comportamientos esenciales que consideramos abren preguntas de la mayor importancia para entender esa problemática:

1. La brecha entre salarios reales medios pagados y salarios mínimos se ha venido abriendo desde principio de los setenta, anexo gráfica 1. Este comportamiento no presenta un componente cíclico identificado y aparece como un proceso acumulativo. En consecuencia preguntamos ¿Cuál es el papel de los salarios mínimos en la determinación de los salarios reales? y ¿Cómo ha cambiado la relación entre salarios reales y salarios mínimos?.
2. El comportamiento inflacionario no parece asociarse a impactos de costos, por lo que no es claro asociar el crecimiento de los salarios al desarrollo de conductas inflacionarias determinadas. Hay autores que señalarían un crecimiento de los salarios muy alto a principios de los setenta, pero no necesariamente los comportamientos inflacionarios del período serían atribuibles al crecimiento de los salarios. Y se pregunta: ¿Por qué razón los salarios se continúan utilizando como el principal instrumento de ajuste estructural?.
3. Por el contrario, las políticas de control de la inflación desde 1983 han descansado de manera fundamental en la restricción de los salarios. La visión sobre los componentes estructurales e inerciales de la inflación se han convertido en el argumento esencial para dichas políticas. La pregunta es ¿Cuál es el papel de los salarios mínimos en el control de la inflación? y ¿Hasta qué punto los salarios mínimos constituyen un

determinante de la estrategia de sobre vivencia y reproducción de los sectores denominados marginales?

4. No se puede mostrar que el nivel de empleo dependa del nivel de los salarios mínimos. Por el contrario, se encuentran asociados dos fenómenos: El crecimiento y multiplicación de actividades marginales y la multiplicación de la población que sobrevive con uno o dos salarios mínimos. El crecimiento de la productividad en los sectores formales e informales no guarda relación con el crecimiento de los salarios y del empleo. Por lo que preguntamos: ¿Hasta qué punto el salario es determinante del nivel de empleo? O ¿Existe otra variable que determina a ambas?.
5. Con un salario mínimo de hoy tan sólo se puede adquirir alrededor de una tercera parte de la canasta de mercancías que se obtenía en 1982-85. Tenemos que preguntar: ¿Cuál es el significado de ganar hoy un salario mínimo?.

Las preguntas así formuladas se traducen en hipótesis específicas que se articulan en su conjunto, y que se pueden expresar de la siguiente manera. Las hipótesis alternas constituyen parte de la discusión alrededor de la aceptación o rechazo de las hipótesis de base.

- a Hipótesis 0: Los salarios reales son determinados por los salarios mínimos.
- b Hipótesis. 0: El nivel de los salarios mínimos es básico en la estrategia de sobre vivencia de los sectores marginales.

- c Hipótesis. 0: La regulación de los salarios es determinante del comportamiento inflacionario.
- d Hipótesis. 0: El nivel de empleo lo determina el nivel de los salarios.
- e Hipótesis. 0: El salario mínimo cumple el papel que le fue asignado.

El trabajo que se presenta a continuación aborda directamente la discusión de dichas hipótesis, sin mayor referencia a los elementos teóricos que conforman las hipótesis. Esto podría hacer difícil su lectura, sin embargo, se han formulado dentro del esquema conceptual que se observa dominante desde 1983. Refleja posiciones que desde entonces son dominantes en la formulación de política económica. Esto es esencial, ya que la determinación del salario mínimo no es un evento arbitrario. Desde sus orígenes ha expresado una visión sobre el comportamiento básico de la economía y expresa una visión de la orientación de política económica. Por ello la expresión de las hipótesis de base expresarían una afirmación de la visión actual dominante sobre el comportamiento de la economía. Para referencias al efecto podemos tomar documentos como el libro de Azpe (1994), Lustig (1992), y diversos documentos de política económica como los que expresa el programa monetario en diversos años.

El énfasis esencial de este documento es someter a una evaluación empírica la validez de la interpretación dominante sobre los problemas que hemos referido en la primera página.

Un aspecto importante en una evaluación econométrica lo constituye el hecho de que la economía Mexicana cambió dramáticamente como consecuencia de las políticas adoptadas de 1983 a 1990. Algunos autores refieren un período de transición del viejo modelo económico de 1983 a 1987, tal que el nuevo modelo económico se identifica en plena operación desde 1988. Aquí adoptaremos ese punto de vista. La referencia temporal se constituye por el grado de apertura comercial y la mayor asignación de responsabilidades en la toma de decisiones

económicas al mercado. El cambio estructural constituye una consideración esencial sobre los cambios de comportamiento macroeconómico básico de la economía Mexicana.

A efectos de evitar una larga discusión sobre aspectos metodológicos en la formación de las hipótesis, se adopta un procedimiento econométrico amplio, que permita indagar sobre la estructura de comportamientos objetivos en el caso de la economía Mexicana. Esto quiere decir que las pruebas de hipótesis no se hacen en pruebas puntuales para cada una de ellas. Se trata de encontrar una validación que considere el conjunto de toda la problemática, ya que los comportamientos observados constituyen una unidad, en la que todas sus partes son interdependientes. El procedimiento adoptado será el de análisis Factorial sobre una estructura amplia de observaciones en variables críticas, de 1950 a 2000. Se ha remitido a un apéndice una nota sobre las definiciones de las variables utilizadas, así como las fuentes y transformaciones realizadas para la evaluación.

2. Cambio estructural.

Las hipótesis de partida, requieren analizar la estructura de comportamiento de las siguientes variables: salarios mínimos, salarios medios, empleo, inflación, crecimiento del PIB y de la demanda efectiva, servicio de la deuda externa, déficit público, crecimiento de la base monetaria, tasa de interés adelantada, tasa de devaluación, tasa de crecimiento de la productividad media del trabajo y la inversión y el consumo privado.

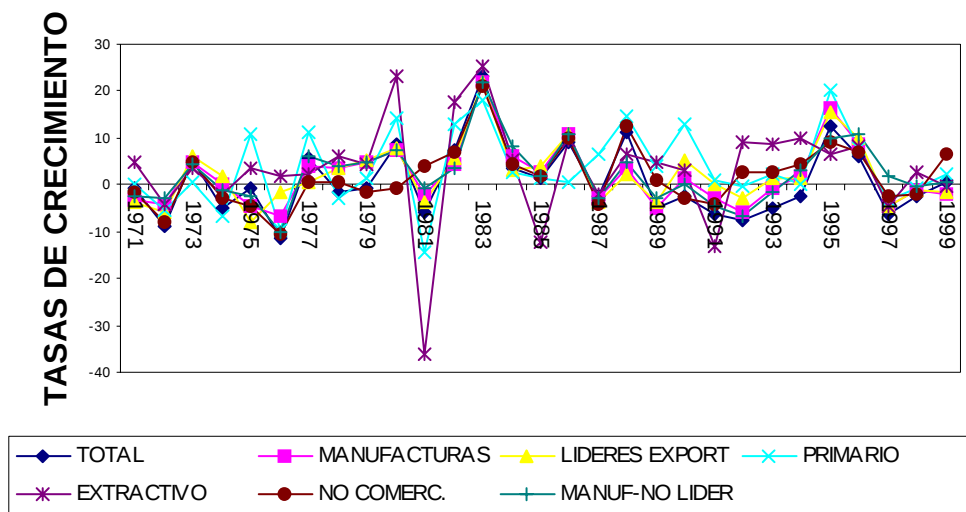
En una corrida inicial nos encontramos que la variable dummy por cambio estructural resulta esencial bajo cualquier especificación. En consecuencia se adoptó un corte en la base de datos, considerando que el punto óptimo de separación en la estructura de comportamientos se presenta en 1988. Consideraremos el período de 1983 a 1987 como una transición.

2.1 La relación salarios y ganancias, por el ajuste estructural.

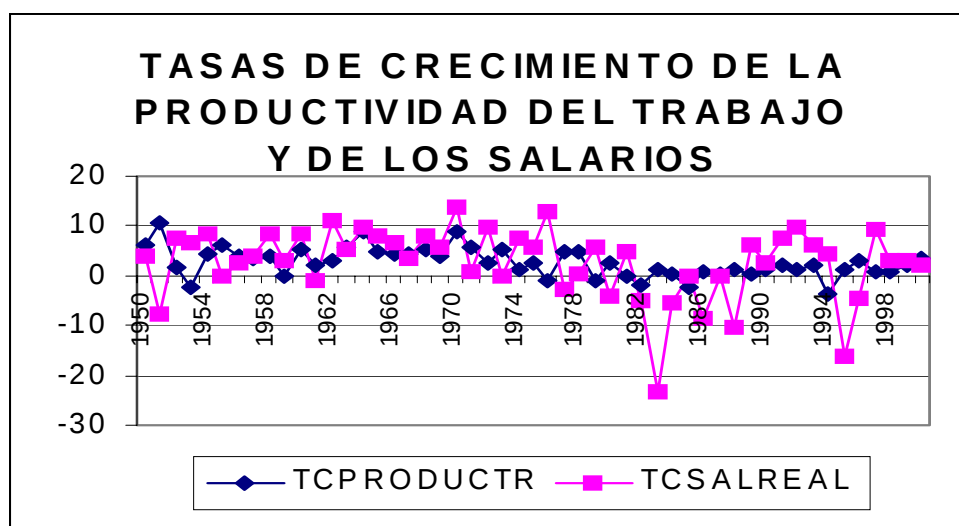
Una manera eficiente de plantear la relación entre salarios, crecimiento y ciclo es observar la diferencia entre las tasas de crecimiento de la productividad media de los trabajadores y la tasa de crecimiento de los salarios. En un contexto Clásico, dicha diferencia se puede interpretar como la tasa de variación de la rentabilidad. Dicho comportamiento de hecho representa el ciclo de la economía y permite ubicar la incidencia del crecimiento de los salarios en el ciclo. Se puede representar de la siguiente manera: $\pi = \gamma - w$, dónde π es la tasa de variación en la rentabilidad, γ la tasa de crecimiento de la productividad media del trabajo y w la tasa de crecimiento de los salarios medios. Esta aproximación también nos permite apreciar la limitación que implicaría verlo únicamente en una aproximación de crecimiento de largo plazo, que haría perder de vista el papel que han tenido los salarios en el ajuste estructural.

A continuación se presenta dicha evaluación de 1970 a 1999. Se está presentando por agregados sectoriales significativos de la economía y para el total de la economía.

DIFERENCIA ENTRE LAS TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y DEL SALARIO



Destacan cinco ciclos que se pueden apreciar tanto por sus puntos más bajos, que preceden los incrementos. Los puntos de caída se observan de 1970 a 1976, de 1979 a 1981, que continúa hasta 1987, y 1994-95. En todos los casos encontramos que previo a una crisis se puede identificar un período de dos o tres años de caída en la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo. La respuesta de los programas de ajuste ha sido diferente en cada caso, sin embargo en todos ellos han incluido como parte del programa de ajuste una reducción del salario. Es curioso observar que las razones que empujaron a las crisis en general han sido diferentes y además, en su momento fueron interpretadas desde visiones teóricas diferentes en general. Sin buscar revivir viejos debates, las interpretaciones dominantes parecen haber sido que: la crisis de 1976 mayormente se atribuyó a excesos de gasto público, la de 1982 al exceso de endeudamiento externo aunado al aumento de las tasas de interés internacionales así como la caída del precio del petróleo, la de 1987 a la crisis de la bolsa en Nueva York, la “atonía” de 1992 a la incertidumbre sobre la firma del TLC, la de 1994-95 a la sobrevaluación cambiaria y al sobre endeudamiento. Sin embargo, la gráfica nos muestra que en el período inmediato en cada episodio encontramos un aumento en la diferencia de tasas de crecimiento. Ese ajuste solamente sería posible bajo dos condiciones: o un aumento dramático en la productividad del trabajo, o una caída de la tasa de salario real. La siguiente gráfica hace evidente que la productividad del trabajo se ha mantenido con una tasa de crecimiento extremadamente lenta desde mediados de los años setenta.



Los argumentos para sustentar esas políticas han sido de lo más diverso. Van desde la vieja idea de los años setenta de que para hacer efectiva una devaluación hay que provocar que disminuya el consumo y para ello deben de bajar los salarios; a la interpretación de que las expectativas inflacionarias se podrán forzar a la baja si la señal salarial se mantiene a la baja de manera consistente, evitando la indexación, etc. La idea en boga radica en utilizar la tasa de cambio y la tasa de salarios como “anclas inflacionarias” por excelencia. Esta idea se asocia a la posibilidad de que el salario aumenta en términos reales con la sobrevaluación cambiaria.

Destacamos entonces, que bajo cualquier condición y tipo de crisis, el gobierno ha encontrado relativamente simple descansar los procesos de ajuste estructural en buena medida en el ajuste salarial. Sea para frenar el consumo en 1976-77 o para recomponer las condiciones estructurales de realización de ganancias e inversión de 1983 a 1988, o para realinear precios con el exterior entre 1990 a 1992 o para enfrentar la crisis de sobre endeudamiento en 1995.

2.2 Salarios, inflación y ocupación.

La discusión de las hipótesis centrales en este campo es difícil porque la manera en que generalmente se exponen es parcial o sobre aspectos o preocupaciones específicas. Tal procedimiento no es eficiente para una evaluación de conjunto. Por tanto, y con un afán de simplificar los elementos de evaluación, aquí consideraremos un procedimiento general de discusión sobre las hipótesis relevantes, buscando una estructura asociativa sobre el comportamiento de las variables que parecen ser la preocupación dominante en la fijación de los salarios mínimos, a saber: salarios medios, salarios mínimos, empleo e inflación. Sin embargo, una evaluación simplista de estas variables, por sí solas carece de sentido. Para ubicar el contexto adecuado en que se ubica su comportamiento hemos considerado, después de diversos experimentos, las siguientes variables: Tasas de crecimiento del PIB y de la productividad del trabajo, la tasa de interés real adelantada, la tasa de cambio real, una proxy del comportamiento de la tasa de ganancia, una variable “dummy” por los períodos de sobrevaluación cambiaria y

dos medidas de dispersión en el comportamiento de los precios relativos, uno por la varianza y otro por un coeficiente de variación.

Para no introducir una discusión sobre cuestiones metodológicas se ha procedido a analizar la estructura de relaciones entre estas variables a través de un análisis Factorial, desglosando las series en tres agrupaciones: una de 1950 a 1982, otra de 1983 a 2000 y otra de 1988 a 2000. Esto se hizo al encontrar que diversos indicadores nos muestran que entre 1983 y 1988 la economía presenta un cambio de funcionamiento en su estructura lo suficientemente importante como para considerar que de hecho estamos frente a dos estructuras diferenciadas. Las dos estimaciones para el segundo período se hicieron para destacar los cambios de comportamiento que introduce el período de 1983 a 1987, que mayormente lo consideramos de transición hacia un nuevo modelo económico.

El análisis Factorial recordamos que es un procedimiento estadístico que trabaja esencialmente con la estructura de varianzas en las variables consideradas y no con las tendencias. Es por ello que se utiliza como procedimiento de discriminación de datos. Sin embargo es un aparato analítico de mucho mayor alcance, ya que permite encontrar las diversas estructuras asociativas que se encuentran en conjuntos complejos de comportamientos. El análisis Factorial simplemente los arregla de acuerdo a las formas dominantes que aparecen a través de las varianzas ordenándolas jerárquicamente de acuerdo a la contribución que hacen en la explicación de la varianza total. Las estructuras que encuentra se denominan **“Factores”** y se interpretan considerando únicamente aquellas variables que presentan **coeficientes de carga con un peso mayor a 0.5** a partir de aquellos coeficientes que se proyectan en **la matriz de Factores rotados ortogonalmente**. Queda a la interpretación del analista el proporcionar una interpretación de acuerdo a algún conjunto de conceptos coherentes, generalmente al abrigo de una visión teórica determinada. Esta condición no es ni más ni menos arbitraria que un procedimiento econométrico estándar a través de un sistema de regresiones en las que de entrada ya se ha seleccionado uno y sólo un conjunto de hipótesis a partir de un enfoque teórico determinado. La ventaja del análisis Factorial es que permite

desechar con relativa seguridad conjuntos de hipótesis que bajo ninguna configuración pudieran ser consideradas relativamente plausibles.

2.2.1 Estructura del comportamiento bajo el modelo de crecimiento con estabilidad, 1950 a 1982.

En el siguiente cuadro se presentan las estimaciones que se obtuvieron para el período de 1950 a 1982. El cuadro presenta primero el nombre de las variables y una columna con los coeficientes de comunalidad obtenidos. Estos representan la calidad asociativa de cada variable. En general coeficientes menores 0.5 deben ser retirados del esquema. En el último renglón se anota la varianza total y la que aporta cada Factor a la explicación de la varianza total. En el texto se han considerado las relaciones dominantes entre los diversos Factores, lo que permite una consideración más amplia de la estructura de relaciones en su conjunto.

Cuadro No 1. Análisis Factorial de variables macro económicas relevantes y salarios para el período de 1950 a 1982.

Variables	Comunal	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
T crecim salario mínimo	.808	-.132	.882	-.005	.009	-.003
Tasa de inflación	.871	.794	-.381	-.216	.005	.214
Tasa de crecimiento	.872	-.004	-.005	.853	-.0003	.373
T. crecim productividad T.	.869	-.141	-.008	.851	.001	-.345
Varianza precios relativos	.644	.637	.154	.225	-.261	-.310
T crecim salario medio	.904	-.171	.882	-.007	-.272	-.130
T. crecim empleo	.829	-.002	-.140	.007	-.108	.890
Dummy sobre valuación	.780	.515	.007	-.263	.412	.520
Tasa de cambio real	.708	.178	-.168	-.320	.736	-.007
Tasa de interés real	.830	-.802	.355	.182	-.165	-.003
Proxi tasa de ganancia	.802	-.107	.001	.297	.838	-.001
Varianza	81.1	18.7	17.4	16.9	14.6	13.5

Esquema de interpretación sugerido:

Factor 1

La inflación (tasa de inflación y varianza en precios relativos) tiene un peso relativamente reducido en el período, y se pueden apreciar como un componente inercial asociado a períodos de sobrevaluación. Con todo destaca un comportamiento de signo opuesto en la tasa de interés real, que es consistente con la idea observada en otros estudios de que bajas tasas de inflación y tasas de interés reducidas. El Factor 1 se asocia mayormente al Factor 5.

Factor 2

La varianza en salarios medios y salarios mínimos es prácticamente la misma. Alguno de los dos determina al otro. El Factor 2 se asocia mayormente a los Factores 1 y 5.

Factor 3

El circuito virtuoso de crecimiento entre expansión del PIB y de la productividad es un componente de la mayor importancia en el período, prácticamente con el mismo peso que los otros dos Factores. El Factor 3 se asocia mayormente al Factor 2.

Factor 4

Expansión de las ganancias se asocia a una tasa de cambio real elevada, presumiblemente por las condiciones de protección de la economía. La reversión del proceso entre 1976 y 1982 sería consistente con la evidencia señalada en diversos estudios de caída de la tasa de ganancia en dicho período. Este Factor se asocia al Factor 3.

Factor 5

Expansión del empleo y condiciones de sobrevaluación se asocian, quizás debido a las condiciones de protección de la economía en ese período. Este Factor se asocia mayormente con el 4.

2.2.2 Estructura del comportamiento bajo el modelo de arrastre por las exportaciones, 1988 a 2000.

Para el segundo período se hicieron dos evaluaciones, una incluyendo el período de transición de 1983 a 1987 y otra excluyéndolo. El propósito es proveer mayores elementos de juicio sobre las características del nuevo modelo.

Cuadro No. 2 Análisis Factorial del comportamiento de variables macro económicas selectas y de los salarios para el período 1983 a 2000.

Variables	Comunal	Factor 1	Factor 2	Factor 3
T crecim salario mínimo	.832	-.442	.707	-.370
Tasa de inflación	.799	.821	-.350	-.005
Tasa de crecimiento	.857	-.230	.895	.004
T. crecim productividad T.	.616	-.348	-.273	.648
Varianza precios relativos	.908	.710	-.009	.629
T crecim salario medio	.815	-.349	.818	-.155
T. crecim empleo	.892	.004	.890	.314
Dummy sobre valuación	.756	-.817	.281	-.009
Tasa de cambio real	.463	.422	-.516	.134
Tasa de interés real	.714	.234	.242	.775
Proxi tasa de ganancia	.867	.921	-.133	.0003
Varianza	77.4	31.1	30.8	15.5

Esquema de interpretación sugerido:

Factor 1.

El comportamiento inflacionario se asocia a una elevada varianza en precios relativos, presumiblemente por factores inerciales, asociados a períodos de sub valuación cambiaria. Estos períodos se ubican después de una crisis en balanza de pagos, a las que generalmente se ha llegado como desenlace de períodos de sobre valuación cambiaria. El comportamiento es favorable al aumento de las ganancias. El Factor 1 se asocia fuertemente al Factor 3, con el mismo signo de covarianza y al Factor 2 con signo contrario.

Factor 2

La expansión del PIB y los salarios así como del empleo es positiva en períodos de una tasa de cambio real reducida, es decir de sobre valuación cambiaria. Este Factor se asocia mayormente con el Factor1.

Factor 3

Alta varianza en precios relativos y tasa de interés podrían representar los nuevos “factores estructurales” de la inflación. La tasa de interés podría estar representando con mayor fuerza la expectativa inflacionaria de lo que aparece en otros elementos como la tasa de cambio. La asociación con la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo en el período puede deberse a que la varianza de la productividad del trabajo esté mayormente asociada a cambios en la valuación relativa, es decir en precios relativos. Este Factor se asocia positivamente con el Factor 2.

El análisis para el período sin incluir la transición de 1983 a 1987, permite asociar con mayor claridad los fenómenos asociados a la inflación por una parte, de aquellos asociados a la expansión productiva y del empleo y salarios reales. Además, la relación entre los Factores mismos es más reducida que la observada en el caso antes presentado.

Cuadro No. 3 Análisis Factorial del comportamiento de variables macro económicas selectas y de los salarios para el período 1988 a 2000.

Variables	Comunal	Factor 1	Factor 2	Factor 3
T crecim salario mínimo	.861	-.710	.574	-.164
Tasa de inflación	.829	.893	-.177	-.003
Tasa de crecimiento	.924	-.125	.946	.116
T. crecim productividad T.	.761	.001	.0008	.872
Varianza precios relativos	.874	.925	-.009	.009
T crecim salario medio	.842	-.454	.770	-.206
T. crecim empleo	.891	.433	.839	.001
Dummy sobre valuación	.663	-.712	.271	-.288
Tasa de cambio real	.730	.373	-.597	.485
Tasa de interés real	.852	.906	.005	-.172
Proxi tasa de ganancia	.882	.895	.005	.279
Varianza %	82.8	43.9	27.2	11.6

Esquema de interpretación sugerido:

Factor1.

El comportamiento inflacionario inercial es significativo y se asocia a períodos de sub valuación cambiaria, con impactos significativos sobre el salario mínimo. Si la tasa de interés se asocia a las expectativas inflacionarias adelantadas, en este Factor tendríamos los dos componentes más importantes de la inflación, mayormente incidiendo sobre el salario mínimo. El comportamiento ciertamente es favorable a las ganancias. Este Factor participa con más del 53 % (43.9 de 82.8) de la varianza total explicada del período, y con una relación de incidencia negativa sobre el factor 2.

Factor 2

El arrastre positivo del crecimiento sobre los salarios medios y mínimo así como del empleo es esencial, pero con un peso menor en el comportamiento global del período, (27.2 %), es decir alrededor de una tercera parte de la varianza total explicada. Este Factor presenta una relación de incidencia positiva sobre el Factor 1. Por el contrario el Factor 1 presenta una incidencia negativa sobre este Factor.

Factor 3

Como un epifenómeno aparece el crecimiento de la productividad del trabajo, con un peso reducido pero como variable significativa para el conjunto, con signo negativo respecto al Factor 1, es decir como elemento con incidencia a reducir la inflación.

El conjunto de relaciones observadas en los dos períodos permite plantear que no es posible presentar evidencia alguna de que los comportamientos observados de los salarios se asocien a impactos inflacionarios positivos, o de incidencia negativa sobre el nivel de ocupación. Por el contrario, el crecimiento del producto la productividad del trabajo y del empleo parecen tener una incidencia positiva en el crecimiento de los salarios y en abatir la inflación.

En consecuencia podemos afirmar respecto a las preguntas e hipótesis asentadas en las páginas uno y dos:

- a) La incidencia de los salarios mínimos sobre los salarios medios es por la varianza, quizás incidida por reglas de fijación, más que como un comportamiento de otro tipo entre los niveles relativos.
- b) La estrategia de sobre vivencia de los sectores marginales se ha fundado en el nivel de los salarios mínimos, pero al mismo tiempo reproduce un comportamiento perverso que impide su progreso. (Este aspecto se desarrolla en la sección3).
- c) El salario mínimo ha sido un componente decisivo de las estrategias de control inflacionario y de los programas de ajuste estructural. Sin embargo no se puede afirmar que el comportamiento salarial haya incidido en generar ni las crisis ni los episodios inflacionarios. Ahora las tasas de interés parecen tener mayor incidencia sobre la inflación.
- d) En ningún caso el nivel de ocupación parece ser incidido ni por los salarios medios ni por el salario mínimo. El nivel de la ocupación y de los salarios se haya asociado positivamente a la expansión de la economía y de la productividad del trabajo.

2.3 Productividad, salarios y empleo sectoriales. Bifurcación de la estructura productiva.

Sobre este aspecto no se ha desarrollado un trabajo nuevo, y mayormente se está refiriendo el análisis a mi artículo: “¿Cómo han cambiado las fuentes del crecimiento industrial en la economía Mexicana?” (Ortiz, 2000). En dicho trabajo se desarrolla un análisis transversal sobre el comportamiento productivo de la economía Mexicana como producto del cambio estructural iniciado en 1983. El trabajo muestra que el resultado del cambio estructural realizado ha conducido a una bifurcación de los sectores productivos, destacando tres sectores: a) el de los

líderes exportadores del sector manufacturero, b) el de los sectores manufactureros orientados al mercado interno, y c) el de los sectores marginales.

Se destaca que la función de los primeros ha llegado a un comportamiento en el que las importaciones de insumos intermedios, tipo maquila, domina el comportamiento de este sector. El crecimiento de su productividad se asocia al realineamiento en precios relativos y a la reducción en el empleo. Por el contrario, la estrategia competitiva de los sectores orientados al mercado interno, parece descansar en la expansión del mercado doméstico y en bajos salarios.

2.4 ¿Cumple el Salario Mínimo con su cometido?

El concepto del salario mínimo, en general y en la legislación mexicana, sería la de un nivel base, el piso de una remuneración que permitiera cubrir las necesidades esenciales de una familia. La visión que se encuentra del salario mínimo durante los últimos treinta años está asociada a la del principal instrumento de estabilización frente a las diversas crisis. Ello ha llevado a una política con efectos acumulativos, que ha desplazado el papel del salario mínimo de un referente definido en la estructura formal a un referente de una nueva estructura que se crea como producto de las políticas de cambio estructural y de ajuste estructural adoptadas, que es la de la economía “informal”.

El salario mínimo en consecuencia ha dejado de cumplir el papel que se le había asignado.

En diversos trabajos se ha demostrado que el componente esencial de crecimiento de largo plazo descansa en el crecimiento de la productividad del trabajo. Este es el fundamento de la realización de ganancias y fundamento de decisiones de inversión con futuro. En la medida en que se pretende hacer descansar la rentabilidad de la inversión en salarios bajos, de hecho termina por vulnerarse lo fundamental, es decir, empujar a que las empresas avancen a elevar la productividad. Al no hacerlo, el modelo de crecimiento termina por hacerse sumamente vulnerable y errático.

3. Referencias.

- Azpe, P. 1994. *El camino mexicano de la transformación económica*. México Fondo de Cultura Económica.
- Lustig, N. 1992. *México. The remaking of an economy*. Washington. The Brookings Institution.
- Ortiz, E. 2000. ¿Cómo han cambiado las fuentes del crecimiento industrial en la economía mexicana?. *Economía Teoría y práctica*, Nueva Época, No. 13. México, U.A.M.

4. Apéndice sobre la base de información utilizada y definición de las variables utilizadas.

Se han elaborado las diversas variables a partir de las cuatro series de Cuentas Nacionales, desde 1950 hasta 1998 y las cifras preliminares a 2000. En el caso de variables definidas como coeficientes se obtuvieron a partir de las diversas series. Las estimaciones sobre ahorro interno se obtuvieron siguiendo el procedimiento estándar como en Arrau & Oks de 1950 a 2000. Para series en términos reales se obtuvieron con base a los índices de precios al consumidor o a los diversos deflatores implícitos de cuentas nacionales, con base 1993. La tasa de interés real interna se estimó respecto a su rendimiento adelantado, con base a la serie mensual de tasa de interés de CETES a un mes. Las series monetarias y financieras se obtuvieron de El Banco de México, en parte de las Series Históricas y de la Carpeta Oficial de indicadores Económicos de 1950 a 2000. Las series sobre ingreso y gasto público del reporte de la Hacienda Pública Federal de 1950 a 1997 y de El Banco de México 1990 a 2000. La base de datos de hecho incluye 65 variables, no todas consideradas en los resultados presentados. La serie sobre salarios mínimos de 1950 a 2000, tanto nominal como real, a precios de 1993, fue proporcionada por la C.N.S.M.

Se están ocupando las siguientes definiciones:

Conspriv.	Consumo privado respecto al PIB. Cuentas Nacionales. INEGI y Banco de México.
Conspriv93	Consumo privado a precios de 1993. Cuentas Nacionales. INEGI y Banco de México
Conspub	Consumo público respecto al PIB. Cuentas Nacionales
Defprim/PIB	Déficit primario como proporción del PIB. Banco de México
Defdirecto	Déficit directo como proporción del PIB. Banco de México
Difintdx	Diferencia entre las tasas de interés reales en México y EE.UU. Banco de México
Defcueco	Déficit en cuenta corriente. Banco de México.
D1camestr	Dummy para el cambio estructural, con ceros hasta 1981 y unos desde 1982 en adelante
D2sobreval	Dummy por sobrevaluación cambiaria. Ceros en períodos con Equilibrio en balanza de pagos o índice bajos de sobrevaluación. Unos en períodos de sobrevaluación cambiaria
Ingtribut	Ingresos tributarios como fracción del PIB. Banco de México.
M1pre93g	Tasa de crecimiento del saldo real (M1/P) a precios de 1993. Banco de México
M1crec	Tasa de crecimiento de M1 nominal. Banco de México.
Pibcon93	PIB a precios constantes con base al índice 1993 =100.

Cuentas Nacionales

Rsurplusv	Tasa de plusvalía. Procedimiento Schaikh. Cuentas Nacionales
Servdint	Servicio de la deuda interna. Intereses pagados por la deuda pública interna como fracción del PIB. Banco de México y Cuenta Pública de la Hacienda Fed.
Salmin	Serie de salarios mínimos nominales. Comisión Nacional Salarios Mínimos
Tasa Gan	Proxi Tasa de ganancia, medida por procedimiento Schaikh.
Tcamreal	Índice de la tasa de cambio real. (serie de Raúl Morales)
Tcproductr	Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo. Serie elaborada a partir de Cuentas Nacionales, con índice a partir de las 72 ramas de actividad.
Tcrecim	Tasa de crecimiento del PIB a precios constantes. Cuatro series de C.N.
Tcsalreal	Tasa de crecimiento del salario real. Masa de salarios deflactados por el índice de precios al consumidor, divididos por población ocupada. Cuentas Nacionales.
Tcsalmin	Tasa de crecimiento de los salarios mínimos, previamente deflactados por el Índice de precios al consumidor, con base 1993. Comisión Nac. Sal Mín.
Tcempleo	Tasa de crecimiento de la ocupación. Cuentas Nacionales.

Tinflcmex mensual,	Tasa de inflación anualizada en México, con base a serie promediados. Banco de México.
Tintdom	Tasa de interés interna real adelantada definido por la tasa nominal de CETES a un mes menos la tasa de inflación del período inmediato posterior. Promedios anualizados con base a serie mensual. Elaborada con base Banco de México
Varprerel	Varianza en precios relativos. Estimación propia, Cuentas Nacionales.

LA IMPORTANCIA SOCIAL DE RECUPERAR EL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO LEGAL

Clara Jusidman de Bialostozky *

*Economista de la UNAM, especialista en mercados de trabajo y política social, consultora independiente.

SUMARIO

Introducción

1. Los efectos sociales del deterioro de los salarios
 - 1.1. Estrategias familiares de vida
 - 1.2. Desvalorización del trabajo humano
 - 1.3. Salarios y productividad
2. Algunas opciones para definir la trayectoria de recuperación de los Salarios Mínimos

Introducción.

En diversas declaraciones y estudios se reconoce el grave deterioro que han sufrido los salarios en nuestro país en los últimos 25 años y, en particular los salarios mínimos.¹

En un estudio reciente auspiciado por la OIT, se señala “Por lo que se refiere al salario mínimo su declinación ha sido más prolongada que la de los salarios medios de cotización y en 1999 se situaba a un nivel equivalente al 27% del que tenían en 1978”². Asimismo, en una nota preparada por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI) se afirma que “de diciembre de 1994 a enero del 2001 el salario mínimo general (SMG) acumuló una pérdida de 19.5%”.

Ni aún en la etapa iniciada en 1988 en donde se adoptó una política que permitiera distribuir los costos del ajuste requerido para abatir la inflación, el salario mínimo experimentó una mejoría como si lo hicieron los salarios medios de cotización del IMSS, que a partir de ese año muestran una clara tendencia a la recuperación. Si bien ambos salarios inician la década de los noventa con un fuerte deterioro respecto a los niveles que alcanzaron en la década de los setenta, la brecha entre ambos se acrecienta. Así, a principios de los años ochenta el salario medio era equivalente a 2 veces el salario mínimo, en 1999 llegaba a 3.5 veces dicho salario.³

Al comparar la evolución de los SMG de nuestro país con lo ocurrido en otros países de América Latina, encontramos que México experimenta entre 1990 y 1999 la segunda tasa de crecimiento negativa más alta de toda la región en el SMG con – 3.8% anual, siendo únicamente superado por Uruguay cuyo SMG decrece al –5.1%

¹ OIT, 2000, Los Principales Desafíos que enfrenta el Mercado de Trabajo en México en los Inicios del Siglo XXI; Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.

² OIT, 2000, Los Principales Desafíos op. cit. pag. 46.

³ OIT, 2000, Los Principales Desafíos op. cit. Pág. 47.

anual. Países como Argentina, Bolivia, Chile, Brasil y Ecuador registraron tasas positivas de 7.6%, 11.0%, 4.9%, 3.7% y 3.0% respectivamente.⁴(Véase Cuadro 1)

Al tomar 1980 como año base (=100) el índice del SMG de México se ubicó en 1999 tan sólo en 29.8, siendo solamente superado en su nivel de deterioro por Perú que observó una caída del índice a 28.9.⁵

CUADRO 1
AMERICA LATINA: SALARIOS MINIMOS REALES URBANOS. 1990 - 1999
(Índice 1980 = 100)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Tasa de crecimiento	
											1990-99 d/	1999-2000e/
Argentina a/	40.2	52.9	45.3	70.0	81.1	78.5	78.4	77.9	77.3	77.8	7.6	1.2 f/
Bolivia a/	16.1	26.3	26.4	28.8	31.7	31.1	31.3	32.2	37.5	41.1	11.0	3.0
Brasil a/	55.4	64.8	56.5	63.9	60.8	67.1	68.9	73.2	75.7	76.8	3.7	1.0
Chile a/	73.3	79.9	83.4	87.5	90.8	94.8	98.8	102.3	108.3	113.3	4.9	8.9
Colombia a/	105.7	103.5	101.8	104.6	102.8	102.4	101.5	103.8	103.7	109.9	0.4	0.5
Costa Rica b/	127.2	123.3	125.4	130.6	134.6	129.9	130.3	135.0	139.4	143.0	1.3	-0.4
Ecuador a/	33.9	30.9	33.0	37.8	41.1	49.5	52.3	50.5	46.8	44.1	3.0	-30.1 i/
El Salvador b/	33.9	34.6	29.2	35.9	37.3	36.8	33.5	32.0	33.1	33.8	0.0	-1.4 f/
Guatemala b/	108.7	99.5	87.5	78.4	74.7	89.3	88.4	80.9	84.9	88.2	-2.3	3.8 g/
Haití	71.4	67.0	56.8	50.2	39.0	...	...	...	...	...	...	...
Honduras b/	81.9	83.5	100.1	100.9	82.8	80.2	79.5	78.3	79.0	76.7	-0.7	4.1 f/
México a/	42.0	39.6	38.3	37.8	37.7	33.3	30.5	30.1	30.1	29.8	-3.8	4.8
Panamá b/	98.4	97.1	95.5	107.2	105.8	105.6	111.4	110.0	113.0	117.1	2.0	0.3 h/
Paraguay a/	132.1	125.7	114.7	110.2	113.2	112.8	103.6	107.0	105.2	101.8	-2.9	-1.1
Perú a/	21.4	14.9	15.6	12.1	14.4	14.7	15.2	26.7	29.6	28.9	3.4	9.9
República Dominicana a/	65.2	78.6	74.7	72.7	73.1	80.3	78	...	...	...	...	...
Uruguay a/	68.8	62.9	60.0	51.5	46.0	42.9	41.7	40.8	42.8	42.9	-5.1	-1.2
Venezuela a/	55.2	61.5	70.2	50.8	52.7	53.7	45.9	39.9	42.9	45.4	-2.1	-4.3
Promedio c/	68.4	69.3	67.5	68.4	67.8	70.8	69.9	70.0	71.9	73.1	0.6	0.5

Fuente: Cuadro 10-A DE OIT Informa. Panorama Laboral 2000. América Latina y El Caribe. Anexo Estadístico. Elaboración OIT, con base a estadísticas oficiales de los países

a/ Salario mínimo nacional.

b/ Salario mínimo más bajo en la industria.

c/ Promedio simple

d/ Variación anual

e/ Correspondencia a la variación de los promedios del período enero-septiembre de cada año.

f/ Variación del promedio enero-octubre.

g/ Variación del promedio enero-mayo.

h/ Variación del promedio enero-septiembre.

i/ Variación del promedio enero-marzo. A partir de abril, se unificaron los salarios y se dolarizaron los mismos.

⁴ OIT, 2000, OIT INFORMA, América Latina y el Caribe, Panorama Laboral 2000, anexo estadístico, Cuadro 10-A.

⁵ OIT, 2000, OIT INFORMA, op. cit.

Es decir, aún en términos comparativos con lo ocurrido en América Latina, destaca el deterioro observado por el SMG de México.

En términos de poder adquisitivo, en el Informe del Panorama Laboral 2000 de la OIT citado (páginas 15 y 16) se hace una comparación del número de kilos de pan que es posible adquirir con un salario mínimo al mes. El mayor poder adquisitivo del salario mínimo se observa en Panamá para el año 2000 con 372 kilos mensuales, le siguen Argentina con 250 kilos, Costa Rica con 235, Chile con 200 y Venezuela con cerca de 160 kilos. México se ubica en esta comparación de 15 países Latinoamericanos, en el sexto lugar con sólo 145 kilos mensuales de pan, si bien se observa en este sentido una mejoría entre 1995 y el 2000, dado que en 1995 se podían adquirir cerca de 125 kilos de pan con un salario mínimo.

El Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos en su resolución por la que crea la Comisión Consultiva para la Modernización del Sistema de Salarios Mínimos, reconoce la urgente necesidad de recuperar el poder adquisitivo de los salarios mínimos al señalarle a ésta última Comisión, como el tercero de sus objetivos, el “Proponer las bases o elementos de una política salarial que haga posible la recuperación gradual y sostenida, en términos reales, del salario mínimo, en un marco de crecimiento con calidad de la economía nacional y de abatimiento y control permanente de la inflación”.⁶

1. Los efectos sociales del deterioro de los salarios.

A pesar del reconocimiento que existe en muy diversos ámbitos, sobre la necesidad de recuperar el poder adquisitivo de los salarios mínimos, en los últimos 25 años se han antepuesto los objetivos de control de la inflación y mantenimiento de los costos laborales bajos para fines de exportación y atracción de la inversión externa. Se han privilegiado así, objetivos económicos, dejando fuera los objetivos sociales.

⁶ Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, Resolución del H. Consejo de Representantes de la Comisión de los Salarios Mínimos por la que se crea la Comisión Consultiva para la Modernización del Sistema de Salarios Mínimos. Diario Oficial, Miércoles 27 de diciembre de 2000, Pág.14.

Para mantener la contención salarial se ha argumentado el efecto en el desempleo que supuestamente deriva de un aumento de salarios, el impacto negativo que una elevada inflación tiene en el poder adquisitivo de los asalariados y la pérdida de competitividad internacional. Se esgrime también que la productividad no se ha elevado o que la economía no crece o está estancada. Pero aún en épocas de crecimiento de la productividad o cuando la inflación real fue mayor al aumento otorgado a los salarios mínimos, nunca se les compensa a estos las ganancias o repone el poder adquisitivo perdido por un aumento de los precios mayor al previsto en el momento de la fijación. Es decir, en los últimos 25 años, en las buenas y en las malas épocas, los salarios mínimos siempre han perdido.

Como el salario mínimo se paga en empresas muy pequeñas, a trabajadores agrícolas o a asalariados del sector informal o del doméstico, las estrategias compensatorias aplicadas como son prestaciones adicionales, crédito al salario, exención de impuestos, etc. no son aplicadas o son irrelevantes por ser desconocidas para los empleadores de esos trabajadores, así como también para estos. Para ellos el nivel del salario mínimo es lo que cuenta, es lo que les pagan o la norma que se utiliza para estimar el pago que se les dará.

Por el riesgo de que en razón de la actual reducción del crecimiento de la economía mexicana, nuevamente se posponga la instrumentación de una política administrada de recuperación de los salarios mínimos, esta nota tiene el propósito de aportar algunas reflexiones sobre las consecuencias sociales de una política de contención salarial sostenida por más de dos décadas. También se argumentará por qué estos efectos sociales han tenido y tendrán en el mediano y largo plazos, costos económicos para el país y para las empresas.

1.1. Estrategias familiares de vida.

La gran mayoría de las familias mexicanas obtienen la totalidad de sus ingresos de la venta y/o utilización de sus recursos de fuerza de trabajo. Con el fin de asegurar el ingreso que requieren para vivir o, a veces, simplemente subsistir, desarrollan estrategias para utilizar lo mejor que pueden, de acuerdo a la información y conocimientos que poseen, esos recursos.

Según la etapa del ciclo de vida de las familias, éstas dispondrán de más o menos recursos de trabajo y su costo de vida será mayor o menor, dependiendo del número, edad y sexo de sus integrantes. Además el recurso total de trabajo de las familias debe distribuirse en la realización de tareas domésticas y extradomésticas a modo de alcanzar una calidad de vida digna y permitir la reproducción de la familia.

Al deteriorarse los salarios por periodos prolongados, como ha ocurrido en México, las familias han tenido que modificar sus estrategias de vida para poder sobrevivir en niveles cada vez más precarios.

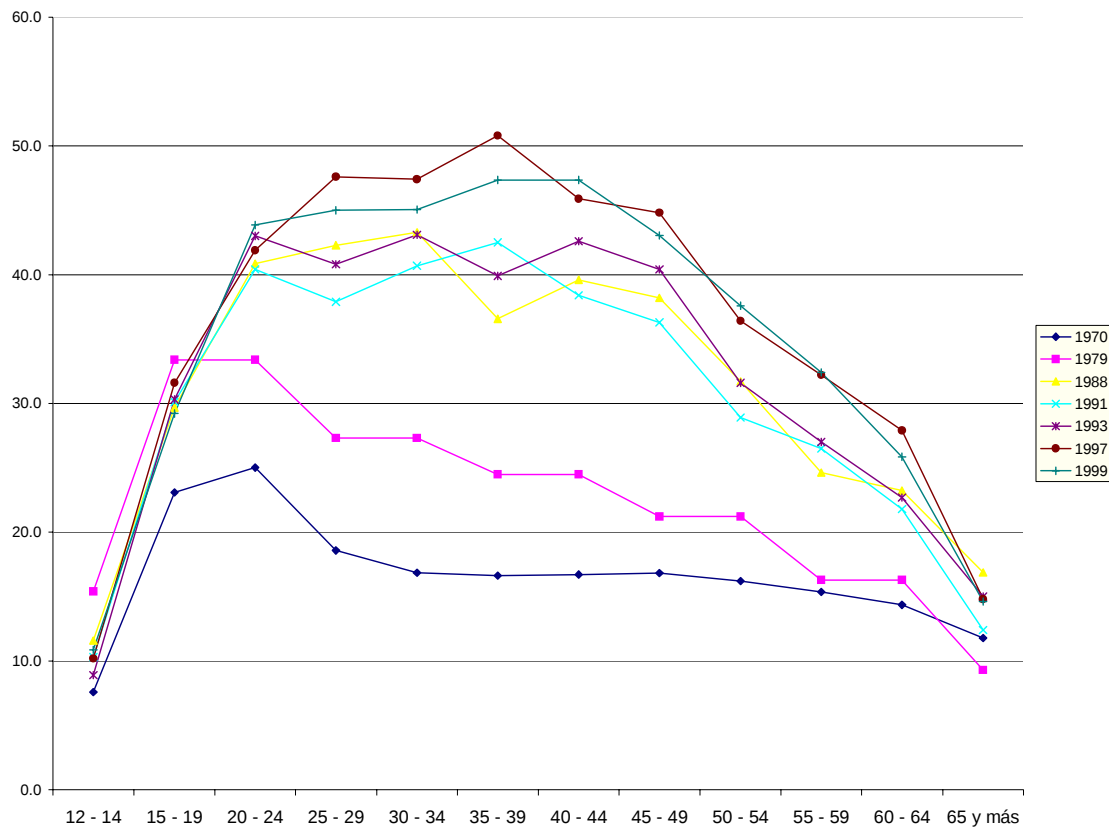
De este modo, se ha podido observar que cuando el ingreso del jefe de familias se pierde o resulta insuficiente, la familia empieza a hacer uso del trabajo por pago de otros miembros del grupo y a aumentar las horas de trabajo por pago de los miembros que ya trabajaban. Es decir, una baja en los salarios o el mantenimiento de salarios bajos aumenta la oferta de trabajadores de las familias. Así, el jefe o jefa de familia procura un segundo y tercer empleo, las mujeres mayores de treinta años empiezan por salir al mercado de trabajo, seguidas por las mujeres jóvenes, los hombres adolescentes y jóvenes e incluso los niños y niñas.

El aumento de la participación de las mujeres en la actividad económica y los cambios en la curva de participación de las mujeres por grupos de edad, a partir de los años ochenta se explica en gran medida, por el deterioro en los salarios de los jefes de familia. Tradicionalmente, las mujeres que entraban a trabajar de jóvenes

solteras, al casarse y tener hijos, salían de la actividad económica durante los años de crianza de los hijos. A partir de los años ochenta esto dejó de ocurrir y las mujeres permanecen en la actividad económica o ingresan a la misma en los años de crianza de los hijos, también como consecuencia del insuficiente ingreso o la pérdida de empleo del jefe de familia.

En el Cuadro 2 se muestran las curvas de participación femenina para varios años a partir de 1970 y hasta 1999. Estas se obtuvieron de información de diversas fuentes estadísticas. Tanto las curvas de 1970 como de 1979, muestran un comportamiento similar: un aumento de la tasa de participación hasta el grupo de edad de 20 a 24, una caída en el grupo 25 a 29, misma que se mantiene en los restantes grupos de edad hasta que la caída de la tasa de participación nuevamente se acelera a partir del grupo 50 a 54. El efecto de la desaceleración económica de los años ochenta en la participación femenina se observa en la curva correspondiente a 1988, donde además de una sustantiva elevación de las tasas de participación en todos los grupos de edad, pero particularmente en los grupos entre los 20 y los 54 años, también se registran cambios en la forma de la curva, especialmente en el tramo de las edades 20 a 34 años e incluso hasta los 49: ya no se presentan los descensos observados antes de la década de los ochenta. Es decir, las mujeres ya no se retiran del trabajo para dedicarse a la crianza de sus hijos pequeños y un número creciente de mujeres casadas o unidas se incorporan y permanecen en la actividad económica.

Cuadro 2
Curvas de participación femenina 1970-1999

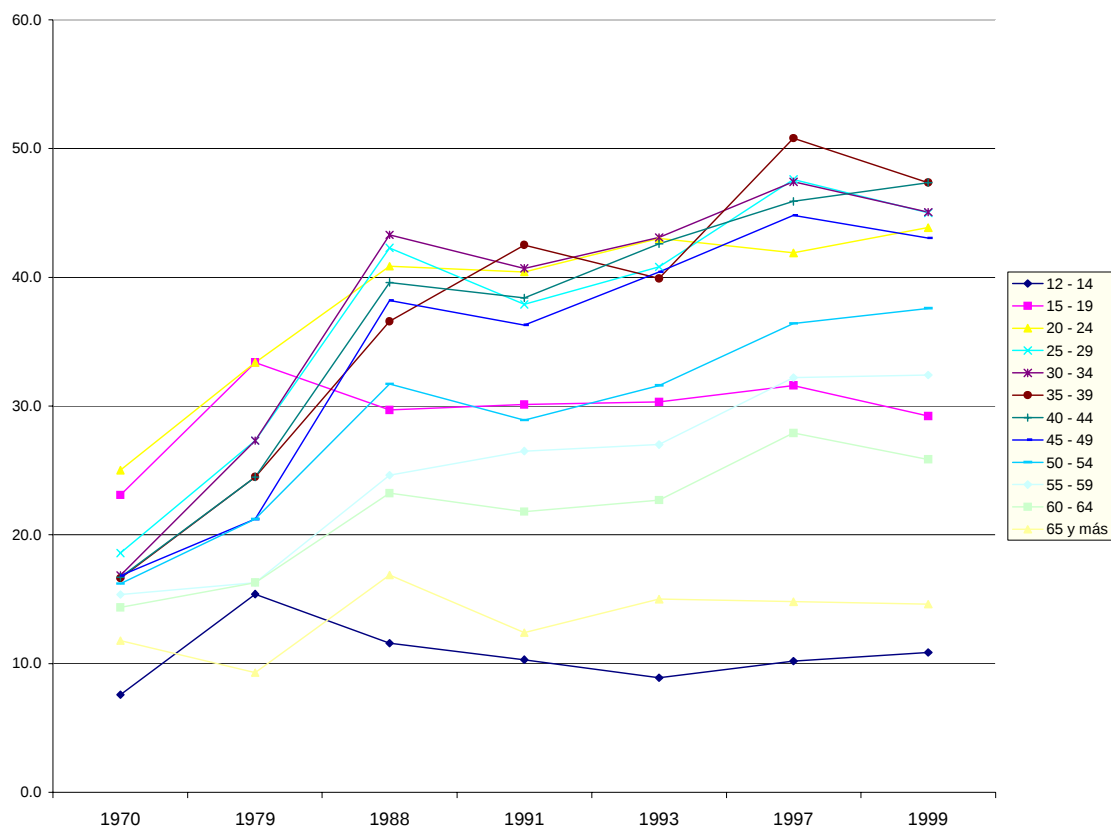


Fuente: 1970: Dirección General de Estadística. Censo General de Población y Vivienda, 1970.
1979: Secretaría de Programación y Presupuesto. Encuesta Continua sobre Ocupación, 1979.
1988, 1991, 1993, 1997 y 1999: STyPS-INEGI. Encuestas Nacionales de Empleo.

Si bien es cierto que una parte del incremento de la participación extradoméstica de las mujeres se relaciona con una mejoría en sus niveles educativos y una reducción en la tasa de fecundidad y del tiempo total requerido para la crianza de los hijos, diversos investigadores han mostrado como la tasa de participación aumentó mucho más en los grupos de mujeres pobres y en mujeres casadas.

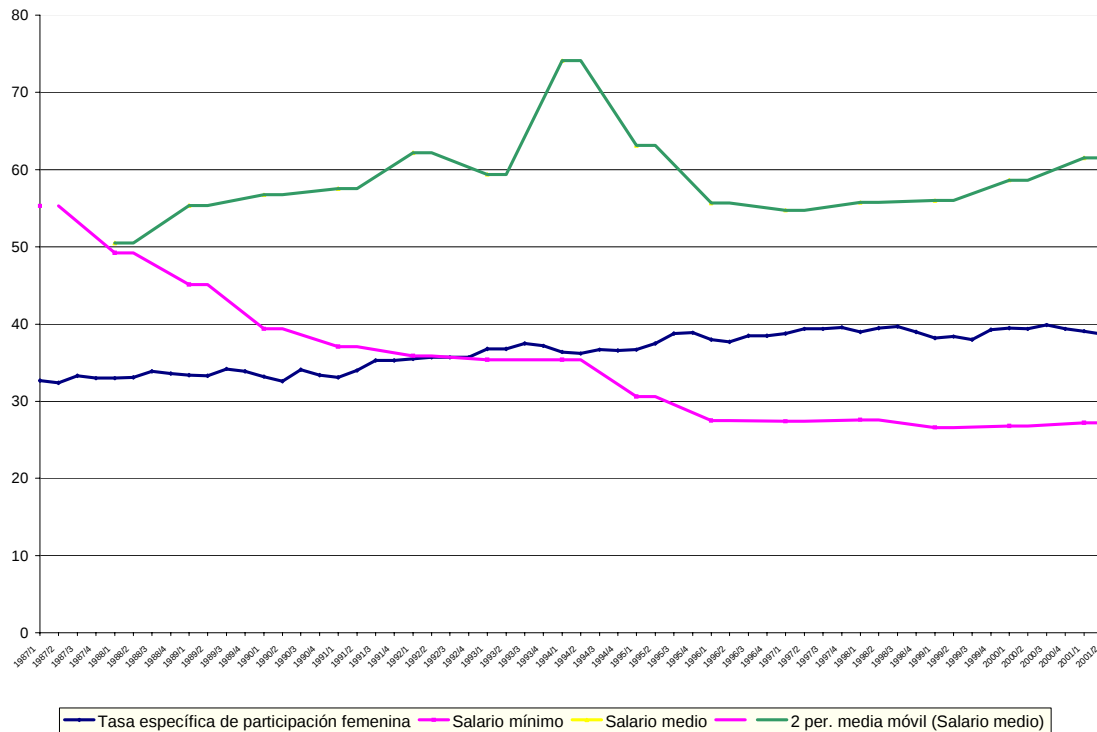
El Cuadro 3 muestra la velocidad con que han aumentado las tasas de participación de cada grupo de edad de las mujeres. Nuevamente son los grupos comprendidos entre los 20 y 44 años los que aumentaron más rápidamente.

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE PARTICIPACIÓN FEMENINA
POR GRUPOS DE EDAD
1970 - 1999



Fuente: 1970: Dirección General de Estadística. Censo General de Población y Vivienda, 1970.
 1979: Secretaría de Programación y Presupuesto. Encuesta Continua sobre Ocupación, 1979.
 1988, 1991, 1993, 1997 y 1999: STyPS-INEGI. Encuestas Nacionales de Empleo.

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS
Y LAS TASAS DE PARTICIPACIÓN FEMENINA
1987 – 2º TRIMESTRE 2001



Fuente: STyPS-INEGI. Encuestas Nacionales de Empleo. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

¿Cuál es el impacto de que las familias tengan que utilizar a todos sus miembros en edad para hacerlo, en actividades que generan ingreso monetario o en especie para el grupo? El resultado es un deterioro en la calidad de vida que va más allá de la incapacidad económica para adquirir los bienes y servicios necesarios.

Se reduce el tiempo destinado por los miembros de la familia a las actividades domésticas lo que genera un deterioro en la calidad del cuidado y crianza de los niños y niñas; en el cuidado de los enfermos y adultos mayores; en la preparación y consumo de alimentos; en el aseo y mantenimiento de la vivienda, de su equipamiento y del vestuario; en la transmisión de saberes para la vida, etc.

Se reduce el tiempo disponible para la atención de la salud de los miembros de la familia. Se postergan las visitas al centro de salud o al médico, la aplicación oportuna de vacunas, las acciones de prevención, etc.

Se reduce el tiempo diario y en años que los miembros de la familia pueden destinar a la educación y capacitación. Los niños y niñas son sacados de la escuela para dedicarlos a alguna actividad que genere ingreso o para sustituir a los adultos en las tareas domésticas, o bien, tienen que combinar estudio y trabajo en detrimento de su desempeño y aprovechamiento escolar.⁷

Se reduce el tiempo para la recreación y la convivencia, con un aumento en las relaciones conflictivas y las tensiones entre las generaciones.

Aumenta la carga de trabajo total de las mujeres.

Aumenta el tiempo en que los niños, niñas y jóvenes permanecen solos, en la calle, sin atención, sin afecto, sin actividad.

Adicionalmente, los salarios bajos generan otros efectos en la organización de las familias:

Es mayor el número de abandonos de hogares por los jefes de familia que se ven incapacitados para sostener a su grupo familiar, siendo ésta una de las causas del aumento de los hogares monoparentales encabezados por mujeres.

Aumenta el número de hombres jóvenes que prefieren permanecer inactivos que estudiar o trabajar por una muy baja retribución.

⁷ Sería interesante medir el efecto que esto ha tenido en el nivel educativo promedio de la población mexicana. Si bien éste ha seguido aumentando, principalmente por la incorporación de las mujeres a la educación, su crecimiento debe haberse visto afectado por la incapacidad de las familias de mantener a los hijos en la escuela.

Aumentan las adicciones, los suicidios y la violencia familiar ante la frustración de los hombres que han sido educados para ser el sostén de la familia y la sociedad no se los permite.

Aumentan las presiones migratorias hacia el exterior. De acuerdo a estimaciones del CONAPO, actualmente 300 000 personas migran anualmente hacia Estados Unidos.

En síntesis, el mantenimiento de los salarios bajos en nuestro país es causa eficiente del deterioro en la calidad de las personas que como sociedad estamos generando; se relaciona con la pobreza material, pero también con la pobreza en la formación y educación, en la cultural, en la salud física y mental y en la social. Los salarios bajos provocan un deterioro en la calidad de las tareas asignadas socialmente a las familias en la formación de los seres humanos, en lo que se llaman tareas de reproducción doméstica. Es decir, han significado una pérdida de capital humano acumulado, que como todo capital debe ser mantenido y acrecentado.⁸

Esto se ha agravado en los últimos años, en razón de que tampoco han surgido alternativas públicas o comunitarias para apoyar las tareas de reproducción doméstica de las familias e incluso, las que se habían creado en otras épocas han tenido un grave deterioro en su calidad. Es el caso de las guarderías, de los reducidos horarios escolares y la mala calidad de la educación, del deterioro de la calidad de los servicios de salud, la ausencia de servicios de cuidado de adultos mayores, enfermos crónicos, etc. Obviamente una sociedad en la cual sus trabajadores reciben bajos salarios, tampoco tiene niveles de recaudación fiscal suficientes como para sufragar la cantidad y calidad de los servicios estatales que serían necesarios para compensar la desviación de trabajo doméstico hacia el trabajo extradoméstico de los miembros de las familias.

⁸ Existen estudios de casos que muestran que si bien las mujeres han aumentado su participación en el sistema educativo, la calidad de la educación de las hijas es menor a la obtenida por sus madres.

Las alternativas que puede ofrecer en ese sentido el mercado, son inalcanzables para la mayoría de las familias mexicanas. Las empresas salvo contadas excepciones, no han desarrollado políticas para apoyar la vida familiar de sus trabajadores como ocurre en otros países.

Incluso, podría preverse que una mejor retribución para el o la jefe(a) de familia o para el ganador de pan principal del grupo familiar se traducirá en el retiro de la oferta de trabajo de los llamados trabajadores secundarios de la familia. Se reduciría el trabajo de niños, niñas y jóvenes en edades escolares. Las familias podrían hacer arreglos mejores para distribuirse y realizar el trabajo doméstico o familiar o incluso podrían acudir a servicios ofrecidos por el mercado. Si bien el aumento en salarios pudiera provocar que algunas empresas desalojaran trabajadores, otros de éstos se retirarían voluntariamente y dejarían posiciones vacantes y el efecto pudiera compensarse en el mediano plazo.

1.2. Desvalorización del trabajo humano.

Desde otra óptica, las señales que el mercado de trabajo formal ha enviado a los y las jóvenes mexicanos en los últimos años, a través de remuneraciones bajas para horarios de 48 horas semanales y modalidades rígidas de organización del trabajo, han sido muy negativas y hacen el trabajo formal poco atractivo. Prefieren así permanecer inactivos, entrar a actividades informales donde tienen mayor flexibilidad y soberanía para definir el tiempo y el lugar donde trabajan y en donde incluso, tienen la posibilidad de obtener mayores ingresos en forma más rápida o en los últimos años, al saturarse las actividades informales legales, entrar a actividades ilegales y delictivas. No es gratuito el incremento de la violencia y la delincuencia en nuestro país. La pobreza, la grave desigualdad y la discriminación subyacen en la descomposición del tejido social.

Es decir, una hipótesis que puede establecerse es que el deterioro del salario ha significado la pérdida de dignidad y de utilidad del trabajo formal remunerado desde

la óptica de los jóvenes. Muchos de ellos por lo tanto, buscan alternativas más gratificantes desde el punto de vista económico y de reconocimiento social como es el ser artistas, deportistas, en el mejor de los casos, o bien narcotraficantes, contrabandistas, vendedores de armas, secuestradores, asaltantes de transeúntes, vehículos y casas, de camiones con mercancías, de establecimientos. Los medios de comunicación masiva contribuyen de manera importante, a la construcción de estereotipos que lo último que promueven es el de un trabajador asalariado en establecimientos comerciales, industriales o de servicios.

La desvalorización del trabajo humano que subyace en bajas remuneraciones sostenidas por periodos largos, ha contribuido así al deterioro del capital ético y moral de la sociedad mexicana, capital que es mucho más difícil de reponer en periodos cortos y que no se puede importar del exterior. La violencia social está produciendo grandes pérdidas económicas a la sociedad mexicana y a las empresas y en parte, tiene su origen en una pérdida de la ética del trabajo responsable que había sido la forma de contribución y participación social de la mayoría de los mexicanos, les daba dignidad, identidad y les permitía hacer la vida.

1.3. Salarios y productividad.

Finalmente, una baja remuneración genera desaliento, desinterés, angustia, corrupción y por lo tanto, baja productividad. Recientemente ha surgido una corriente de estudios en Estados Unidos que muestra cómo mejores salarios se reflejan en mayor productividad por que los trabajadores están más satisfechos, menos preocupados por tener suficientes ingresos para mantener a sus familias, se sienten más reconocidos, más dispuestos a aportar y retribuir a la empresa por el mejor pago que se les hace.

La profunda y creciente desigualdad económica que vive nuestro país y que está poniendo en riesgo nuestra convivencia social, es una evidencia clara de que la sociedad mexicana si está en la capacidad de retribuir mejor a sus trabajadores y

que posiblemente la estrategia social más viable para mejorar la distribución del ingreso, consiste en adoptar una política pública que si bien gradualmente mejore las retribuciones al trabajo, no lo haga tan gradualmente, pues es urgente que represente una alternativa rápida y legal a las actividades ilegales y delictivas. Ninguna acción gubernamental podrá suplir en materia de distribución del ingreso, el esfuerzo de toda la sociedad y de los empresarios en particular, para mejor retribuir el trabajo humano.

El daño social que ha causado la política de contención salarial difícilmente será remontado en pocos años. Ha significado pérdidas en la calidad de vida y en el interés por el trabajo formal; pérdida de capital humano y ético y ha lastimado la cohesión social. Tal vez el daño es irreparable, la separación entre los que no tienen y los que tienen se ha agudizado en los últimos años. Revertir la tendencia es urgente. Hay que empezar a cerrar la brecha y a ello puede contribuir fuertemente una real política de recuperación de los salarios mínimos.

2. Algunas opciones para definir la trayectoria de recuperación de los Salarios Mínimos.

Es obvia la insuficiencia del nivel de los salarios mínimos para cumplir con los preceptos de Ley sobre suficiencia. En razón de ello, una de las propuestas para lograr su recuperación es la de fijar una meta y un periodo de tiempo para alcanzarla. Las discusiones deberían de girar en torno a esto, así como en la manera de impedir que el incremento en los salarios mínimos se traslade a otros precios y tarifas que se fijan utilizando como unidad de cuenta el salario mínimo, al incremento de otros salarios que han venido recibiendo actualizaciones mejores que los mínimos.

Algunas posibilidades respecto de la meta son el calcular el costo de vida de una familia nuclear de trabajador no calificado en etapas tempranas del ciclo de vida, considerando a un solo preceptor de ingreso. Ese costo de vida para ser utilizado como meta, pudiera disminuirse teniendo en cuenta el valor del acceso a servicios y

bienes proporcionados por el Estado que sean realmente de beneficio generalizado; es decir, en donde haya verdadera garantía de cobertura universal o de cobertura de los grupos de menores ingresos, como es el caso del subsidio a transporte público, por ejemplo. El costo de vida tendría que ser actualizado permanentemente para que el incremento otorgado tenga efecto real.

La determinación del costo de vida propuesto tendría que llevarse a cabo a la brevedad y podría hacerse con un pequeño grupo de expertos y con apoyo del INEGI y el Banco de México.

Otra propuesta derivada de la experiencia chilena, consiste en definir un proceso de acercamiento paulatino del SMG con respecto al salario medio o al salario de ingreso de la contratación colectiva. Con esto quedaría claro que se trata de beneficiar a los trabajadores de salario mínimo de los beneficios que ya han recibido otros trabajadores en el incremento de sus remuneraciones, particularmente a partir de 1988.

Por cuanto al tiempo para hacer la recuperación. El sentido de urgencia en razón del deterioro y las tensiones sociales señalarían que en la medida que se pudiera dar un incremento sustantivo desde el inicio se obtendrían resultados en términos de generación de confianza y esperanza, muy necesarios en un periodo de transición democrática. Ello significaría conversaciones para lograr involucrar y comprometer a los empresarios. Incluso aquellos que más tienen podrían constituir un fondo con apoyo del gobierno, para colaborar con los empleadores más pequeños que pudieran ver como amenazante para sus empresas un incremento sustantivo y rápido a los salarios mínimos. Habría que hacer cálculos del costo para aquellas empresas que no tendrían posibilidad real de responder a un aumento como para tener idea del tamaño del fondo necesario.

Con respecto a cómo superar la carga sobre los salarios mínimos que se les ha impuesto al ser utilizados como unidad de cuenta para calcular otros precios, tarifas,

multas, contribuciones, etc. tendría que seguirse dos vertientes posiblemente: acuerdos con los órganos legislativos para que se deje de usar el SMG como unidad de cuenta en las nuevas leyes e iniciar la modificación de aquellas que ya lo utilizan para aplicar otras medidas como puede ser el incremento del índice general de precios o el salario medio de cotización al IMSS, o el que deriva de las encuestas industriales, o sectoriales.

En segundo término y en el mediano plazo, podría pensarse en la creación de una Comisión de Costo de Vida no pública sino ciudadana, responsabilizada de estimar y actualizar los costos de vida para distintos arreglos de convivencia familiar por ejemplo, familias nucleares en distintas etapas del ciclo de vida, familias monoparentales, hogares con un sólo miembro, etc. y que con ello generara distintas unidades de referencia que permitieran la selección de la más pertinente a los propósitos del precio, tarifa, compensación, etc. que se desea calcular. Inglaterra y Estados Unidos tienen amplia experiencia en la estimación de costo de vida.

Estas son algunas de las opciones y los ámbitos en donde el Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos tendrá que tomar decisiones para cumplir sus propias responsabilidades y proponer a las autoridades laborales y al Congreso de la Unión lo conducente en lo relativo a su propio campo de intervención.

**PRODUCTIVIDAD Y SALARIO EN MÉXICO. UNA PROPUESTA
PARA LA DEFINICIÓN DE LA POLÍTICA SALARIAL**

Lic. Rubén Oliver Espinoza *

*Centro de Investigaciones Económicas Administrativas y Sociales, I.P.N.

S U M A R I O

Presentación

1. Marco Teórico

1.1 Definición de productividad

1.2 Salarios, inflación y productividad

1.3 Determinantes de la productividad

1.3.1 Calidad del capital humano

1.3.2 Acumulación de los bienes de capital

1.3.3 Eficiencia con que se combinan capital humano y tecnología

1.4 Productividad y exportaciones: bienes comerciales y no comerciales

2. Elementos Metodológicos

3. Evolución de la productividad, remuneraciones medias y exportaciones por trabajador, 1988-1998

3.1 Evolución de la productividad

3.2 Evolución del salario

3.3 Evolución y brecha de la productividad y el salario por trabajador

3.4 Evolución de las exportaciones

Conclusiones

Bibliografía

Anexo estadístico

Presentación.

El presente documento tiene como objetivo explorar la relación entre productividad y salarios a nivel de rama en la economía mexicana entre 1988 y 1998. Se analiza también la relación entre productividad, salarios y exportaciones, aunque no en forma tan exhaustiva en función de que la información con que se cuenta no ofrece datos de exportaciones por rama de actividad.

La exploración se realiza por medio del análisis de la información estadística que ofrece el Sistema de Cuentas Nacionales de México.

El documento busca contribuir a la discusión respecto al tema de la definición de la política salarial, en función de las condiciones productivas de las ramas económicas, las cuales varían entre ellas y respecto al tiempo.

Así pues, resulta complicado definir un nivel de salario cuando se pasan por alto las particularidades de cada actividad. Hacerlo así genera costos en términos de producción, productividad y empleo.

La productividad, independientemente de la forma en que se mida, y la evolución de las exportaciones, son indicadores importantes en la definición de una política salarial. Pero también, más allá de la política salarial, la productividad y el sesgo exportador de la economía son una condición necesaria para resguardar el empleo y generar riqueza. No debe pasar por alto, sin embargo, que no todas las actividades productivas son exportadoras; aún así no puede dejar de ser un indicador importante para la definición del salario.

Una política de este corte se engarza con los diversos instrumentos de la política económica (política de empleo, industrial, de financiamiento productivo, comercial, monetaria, fiscal); con las estrategias de desarrollo productivo de las empresas en lo referente a inversión en capital físico y humano y con el sector obrero en la

medida que mejorar las condiciones productivas implica actuar sin menoscabo de los derechos de los trabajadores.

La estructura del documento es la siguiente:

En el primer apartado se ofrecen los elementos teóricos y metodológicos que sustentan el ejercicio empírico posterior. Se define qué es productividad, la relación que guarda con los salarios y la inflación, los determinantes de la productividad, la definición de lo que son los bienes exportables en función de la productividad, así como los aspectos metodológicos por los cuales se realiza el ejercicio empírico.

En el segundo apartado se presentan los resultados del análisis de la información estadística del Sistema de Cuentas Nacionales de México. En esta parte del documento se analiza la evolución de la productividad respecto a actividades que, por su evolución, se toman como parámetro para medir el desempeño de las demás; se considera, además la evolución de la productividad de las ramas productivas en el tiempo. El mismo ejercicio se realiza para los datos de salarios. Además se realiza el ejercicio de calcular la brecha entre productividad y remuneraciones.

También se compara la evolución de la productividad, las remuneraciones y las exportaciones para derivar una serie de relaciones entre las tres variables se presentan las conclusiones. La conclusión central del trabajo es que la política salarial debe ampliar el espectro de variables de análisis para la definición de los salarios, y que la Comisión Nacional de Salarios Mínimos debe ser interlocutora de los actores involucrados en la definición de los salarios con los sectores políticos, sociales y económicos involucrados en la política de fomento a la productividad, en función de que la Conasami tiene, entre sus mandatos, la obligación de preservar el poder adquisitivo de los salarios mínimos; y la productividad es una forma.

1. Marco Teórico.

1.1 Definición de productividad.

La definición que se utiliza en el presente trabajo responde a la relación entre el producto (valor agregado) y el factor trabajo (empleo remunerado). Desde una perspectiva, ésta es una forma parcial de medir la productividad, pues en la producción inciden otros factores, por ejemplo, el capital. Sin embargo, la definición de productividad que se adopta en este trabajo se justifica, primeramente, en la medida que a través de la relación producto-trabajo busca reconocerse la incidencia de éste sobre la productividad; en segundo lugar, porque a pesar de que pasa por alto la inversión en capital, la capacitación y las formas novedosas de organizar la producción, todas las condiciones de cambio tecnológico recaen sobre el factor trabajo. Es, en consecuencia, el trabajo el que hace viable o no una situación de cambio tecnológico. Sobre el capital humano recae la obligación de poner en práctica las capacidades tecnológicas, sean nuevas o no. Esta capacidad depende de las habilidades y cualidades intelectuales del trabajo.

1.2 Salarios, inflación y productividad.

En términos de la teoría económica se puede reconocer que entre salarios, inflación y productividad existe un nexo ineludible. Así, se puede interpretar a los salarios como un “shock de oferta” en la medida en que la variación de éstos inducen variaciones de la oferta agregada. Dos son las causas para que esto suceda: 1) porque los incrementos salariales son negociados, por lo general, previamente a los periodos a partir de los cuales se aplica el salario incrementado, tratando de anticipar las condiciones futuras de la economía; 2) porque el incremento salarial negociado se realiza con base en las expectativas de inflación del periodo para el cual se negoció el incremento. De este modo los incrementos salariales son inflacionarios, sobre esas bases, en la medida que inducen el

crecimiento de los costos de producción cuando las condiciones económicas previstas no se cumplen.

Por supuesto, también puede ocurrir lo contrario, es decir, que los incrementos salariales queden por debajo de las previsiones macroeconómicas y, en consecuencia, el salario pierda poder adquisitivo.

Se reconoce, asimismo, que cuando el desempleo es bajo, los salarios tienden a incrementarse, incluso en términos reales, dado que en época de poco desempleo la economía trabaja más próxima a su plena capacidad, de modo que los trabajadores son “escasos”. Ocurre lo contrario cuando el desempleo en la economía es elevado, pues abundan los trabajadores que quieren ser contratados y que están dispuestos a contratarse a salarios menores. Estos desequilibrios en los mercados laborales son también fuente de presiones inflacionarias.

Sin embargo, no solamente la oferta y demanda de trabajo y las expectativas sobre las condiciones futuras de la economía son los elementos que definen el nivel salarial. Existen diversas variables que inciden en ello. Una de ellas es la productividad.

La productividad puede definirse como la relación del valor o cantidad de bienes y servicios producidos y el valor o la cantidad de recursos empleados en dicha producción.

Existen diferentes métodos de cálculo de la productividad aunque todos manifiestan la relación existente entre producto generado y los factores utilizados en su generación.

El incremento de la productividad es importante por dos razones:

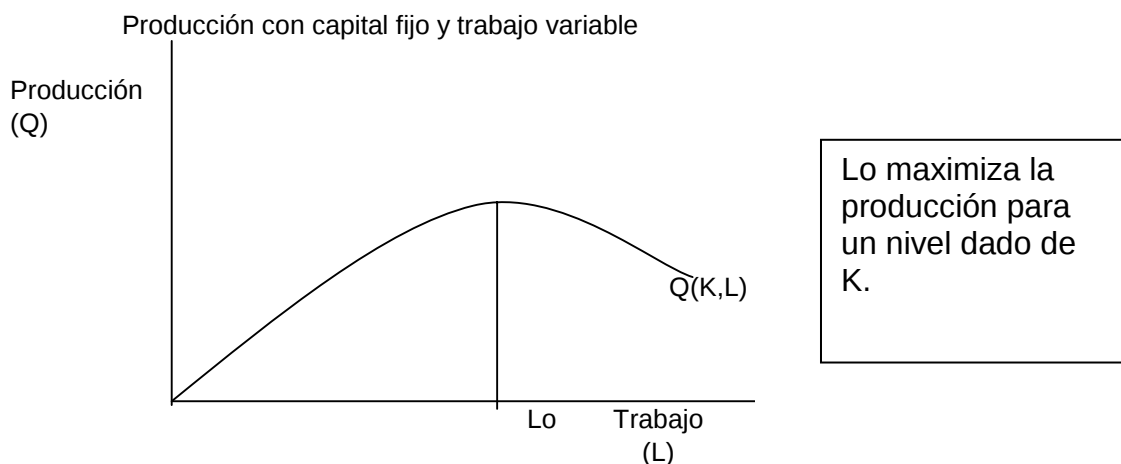
- a) Porque es una fuente importante de incrementos de los salarios reales y del empleo.
- b) Porque es un efectivo mecanismo de combate de la inflación cuando ésta presenta un fuerte componente de costo laboral.

Analicemos estas dos razones.

La productividad como fuente de incrementos de los salarios reales y del empleo. Los incrementos en la productividad se explican por un uso más eficiente de los factores de producción o por una ampliación de la capacidad instalada de la economía. Ambas condiciones implican un incremento de la oferta agregada, es decir, un incremento de la capacidad de producción y, en consecuencia, un incremento de la demanda de trabajo, que se vuelve relativamente escasa.

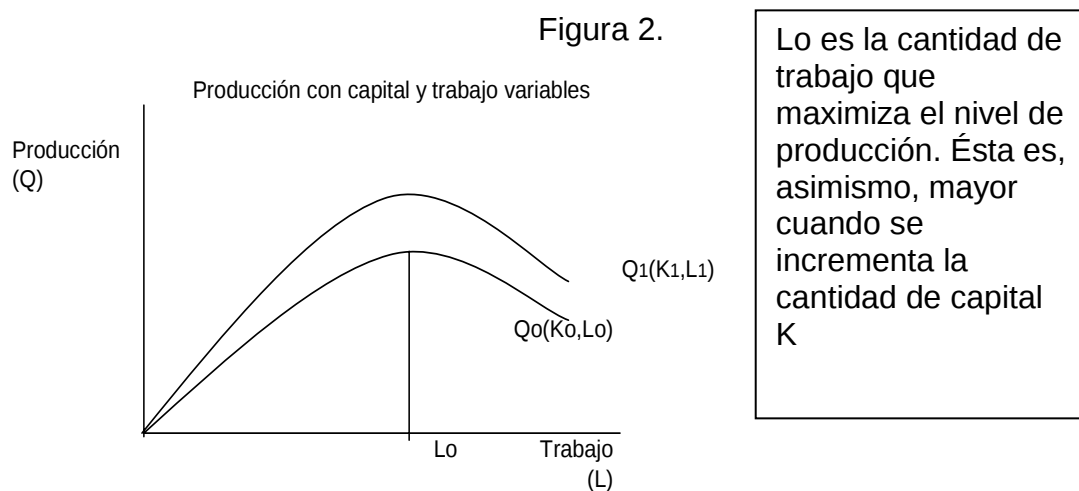
Supongamos que en un momento dado, la economía produce con cierto nivel de capital que permanece fijo y el nivel de producción depende de la cantidad de trabajo que se emplea. Con esta característica, a medida que se agreguen unidades laborales a la producción, ésta se incrementará. Pero los incrementos que se observen mostrarán una reducción, es decir, se observarán crecimientos pero cada vez de menor magnitud hasta que el crecimiento de la producción sea cero. Gráficamente se observa lo siguiente (figura 1).

Figura 1.



La figura 1 permite ver, además, que existe un punto óptimo de producción para un nivel dado de empleo, de modo que si se continúan agregando unidades laborales, la producción se reduce.

Si en determinado momento se incrementara la cantidad de capital que se emplea en la producción, entonces se presenta lo siguiente, conforme la figura 2.

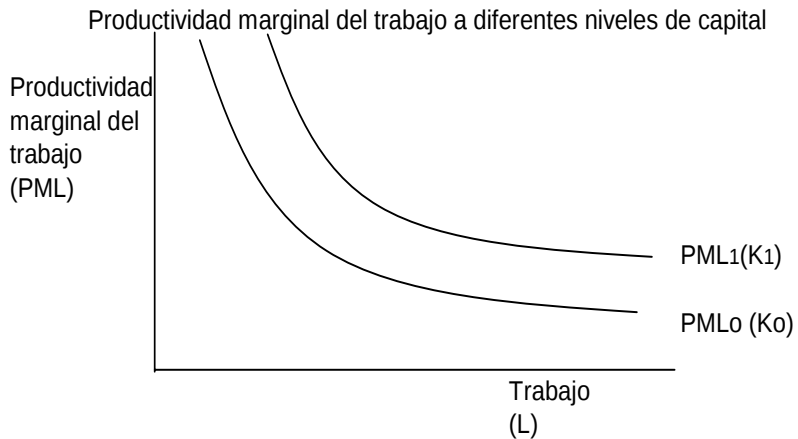


En esta figura 2 puede observarse que para un nivel de producción Q_0 , en el cual se utilizan los factores K_0 y L_0 , se obtiene un nivel de producción menor al nivel de producción Q_1 , para el cual se emplean las cantidades K_1 y L_1 de capital y trabajo respectivamente. En este caso, el nivel de producción en la curva Q_1 es mayor al nivel de producción en Q_0 . La diferencia entre un nivel de producción y otro, para las mismas cantidades de empleo, puede observarse por la brecha que existe entre las curvas Q_0 y Q_1 .

Esas mismas curvas de producción pueden verse desde el punto de vista de la productividad marginal del trabajo¹, conforme la figura 3.

¹ Productividad marginal del trabajo se entiende como el incremento en el nivel de producción explicado por el incremento en la cantidad de trabajo empleado.

Figura 3.



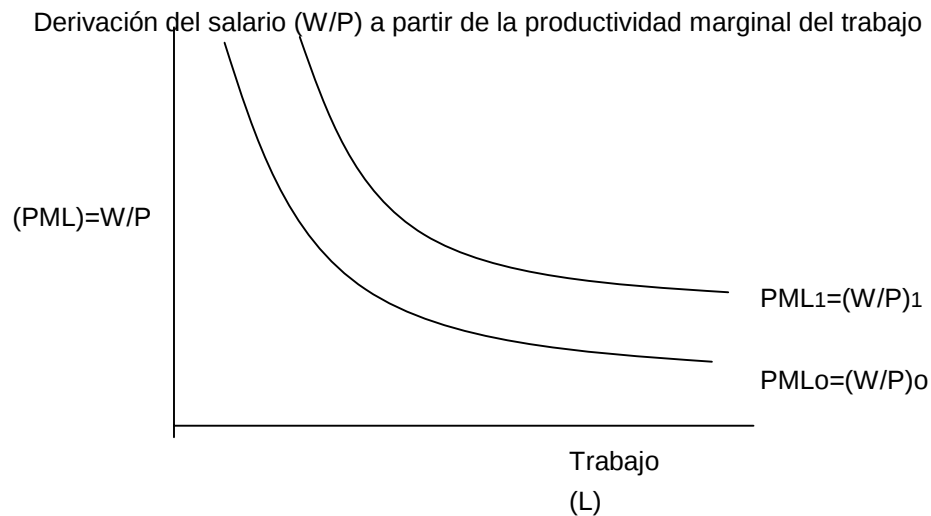
A medida que se incrementa la cantidad de trabajo, se incrementa el n cuanto se incrementa el producto derivado de incrementos en el trabajo.

Nótese que, por una parte sobre una misma curva, por ejemplo PML_0 , a medida que se incrementan las unidades laborales se observa que la producción crece a ritmos cada vez menores hasta que observa un crecimiento cero. Este es un efecto del uso eficiente de los factores.

Y por otra parte, que si se comparan ambas curvas, se observa que para los mismos niveles de productividad el empleo es mayor en PML_1 , y que para los mismos niveles de empleo la productividad es mayor en la misma curva: este es un efecto inducido por el incremento del capital en la economía.

Conforme la teoría económica, el pago a los factores de la producción se realiza con base en su productividad marginal. De esta forma, en la medida que se incrementara la productividad del trabajo, se debería incrementar el salario. Esta situación se puede presentar gráficamente, transformando la figura 3 en la 4, de la siguiente manera:

Figura 4.



La figura 4 permite ver que en la curva PML_1 , el nivel de empleo es mayor para cualquier cantidad de salario respecto a la curva PML_0 , y que a cualquier nivel de salario el empleo es mayor: este es un efecto inducido de la ampliación de la capacidad instalada de la economía. Sin embargo, también puede ocurrir que el cambio tecnológico (que implica un mayor monto de inversión en capital) genere una pérdida de empleos que requieren trabajo de poca calificación y se incremente la demanda de trabajo más calificado que, en consecuencia, lleva consigo un incremento en las percepciones de los trabajadores.

Asimismo, sobre una misma curva, por ejemplo $PML_0=(W/P)_0$ de la figura 4, los incrementos salariales son mayores en la medida que se utiliza una menor cantidad de trabajo, de modo que, cuando se observa un uso más eficiente de los factores de producción, el salario es mayor.

1.3 Determinantes de la productividad.

En el punto anterior se discutió brevemente qué relación tienen los salarios, la productividad y la inflación. Se realizaron algunas inferencias sobre los factores que determinan la productividad; así, se habló de eficiencia de los factores de producción y de ampliación del capital en la economía. Sin embargo, es importante abundar con un poco de mayor detalle sobre los determinantes de la productividad en la medida que ésta tiene un vínculo fundamental con la evolución del salario y el empleo. Así, a continuación se buscará responder a las preguntas ¿qué se entiende por eficiencia de los factores de producción? ¿Cómo se logra ésta? ¿Qué relación tiene con la ampliación de la capacidad productiva de la economía?

Los determinantes de la productividad son tres:

- a) La calidad del capital humano
- b) La acumulación de los bienes de capital utilizados (tecnología)
- c) La eficiencia con que se combinan capital humano y tecnología

1.3.1 Calidad del capital humano. En las teorías modernas del crecimiento económico se resalta el papel de la acumulación de capital humano, en especial, de la acumulación de *conocimientos* como una fuente de crecimiento económico. Conocimiento implica el desarrollo de capacidades intelectuales del factor trabajo. Un capital humano con más conocimiento supone una mayor capacidad de adaptación a condiciones técnicas y tecnológicas de producción cambiantes. Desde esta perspectiva, el trabajo se vuelve más eficiente y, en consecuencia, capaz de incrementar la productividad.

El incremento de la calidad del capital humano va de la mano con la adopción de tecnología más compleja, pues ésta implica la formación de habilidades más avanzadas y especializadas en los trabajadores. De modo que la acumulación de conocimientos proviene de dos fuentes: de la educación escolar y de la capacitación laboral.

No debe pasar por alto que el concepto de capital humano abarca un espectro más amplio de variables además de la educación –y su mayor o menor formalidad- como la salud, la alimentación, servicios sociales, entre otros; que en conjunto inciden sobre un capital humano y en consecuencia en un factor trabajo más eficiente.

1.3.2 Acumulación de los bienes de capital. Históricamente, la teoría económica ha hablado de la cantidad de capital de modo que la producción y la productividad dependen de la combinación más eficiente de capital y trabajo; sin embargo, la teoría ha evolucionado al grado de decir que no es tanto la cantidad del capital como su calidad y la posibilidad de desarrollarla lo que hace posible el incremento de la productividad.

Por calidad se habla de la adopción de mejores prácticas técnicas y tecnológicas que tienden a ubicar a empresas, ramas, industrias y naciones por encima de otras (empresas, ramas, industrias y naciones), en términos de productividad. Desde esta perspectiva, se puede visualizar un desempeño económico diferenciado en función del capital con que cuentan las unidades económicas.

Por supuesto es también importante la cantidad de capital con que cuenta una economía, pues ésta define, hasta cierto punto, la capacidad productiva de la actividad industrial. Si no existe la planta ni el equipo industrial, no existe aparato productivo. Sin embargo, debe enfatizarse que la acumulación de capital no garantiza en sí misma el incremento de la productividad. Lo importante es que cada país, cada sector, cada empresa; pueden construir su propia función de

producción como resultado de capacidades tecnológicas diferenciadas, y no únicamente en respuesta a diferentes dotaciones de factores de producción.

1.3.3 Eficiencia con que se combinan capital humano y tecnología. El desarrollo de las capacidades del capital humano y el desarrollo de las capacidades tecnológicas permite el incremento de la productividad por la posibilidad de conocer, aprender y mejorar las condiciones de producción imperantes.

Conocimiento, aprendizaje y mejora, conjuntamente, replantean la forma en que se habrá de organizar la producción y las condiciones en que se sustentan las relaciones socioeconómicas.

Entre capital humano y capital físico existe un fuerte vínculo: el capital físico es fuente de conocimiento y aprendizaje en la medida que materializa una serie de conocimientos técnicos, científicos y tecnológicos que son desarrollados, adaptados y asimilados por el capital humano, quien genera mejoras en el capital físico.

En la medida que se incrementan y mejoran las condiciones técnicas de producción, tanto el capital como el factor trabajo se convierten en fuentes de conocimiento, del más al menos empírico, y en consecuencia, permiten el mejoramiento de las condiciones productivas y salariales.

1.4 Productividad y exportaciones: bienes comerciales y no comerciales.

En la medida que la productividad es, hasta cierto punto, reflejo de los salarios y los precios, ésta define también, hasta cierto punto, qué bienes son exportables y que bienes no.

Esta definición implica grandes complejidades en la medida que se necesita tener ciertos parámetros de comparación entre cuando menos dos economías que comercian entre sí.

La estructura económica de los países varía; sin embargo, en general se afirma que un bien es comerciable si su precio en moneda extranjera es, cuando mucho, igual al precio del bien en el mercado internacional. En consecuencia, los bienes no comerciables tienen un precio superior al de los mismos bienes en los mercados internacionales.

Para abreviar el análisis, supongamos que el precio de un bien está definido por el nivel salarial y en consecuencia, un bien es comerciable en función del salario. Con anterioridad se ha sostenido, con base en la teoría económica, que los incrementos salariales están en función del incremento de la productividad; en consecuencia, un bien es comerciable si, en términos relativos, la productividad es mayor o igual al salario, pues conforme lo anteriormente dicho, los incrementos salariales son absorbidos por los incrementos en la misma magnitud de la productividad; en consecuencia no existe una alteración del costo laboral, ni de un incremento de precios. Por el contrario, un bien no es comerciable si su precio en términos relativos es superior a la productividad.

Equiparar el precio de un bien nacional con el precio del mismo bien en el contexto internacional sobre las bases que se han expuesto con anterioridad, implica suponer que su carácter comerciable está definido por condiciones técnicas de producción similares que hacen comparables los niveles de productividad y, en consecuencia, los niveles de salarios y precios. Por el contrario, un bien no es de exportación si no se produce con condiciones técnicas más o menos similares a las que imperan en el contexto internacional.

2. Elementos Metodológicos.

Con la información de la cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales, fueron elaborados el indicador de productividad para las 73 ramas de actividad² que el Sistema reporta a lo largo del periodo 1988-1998, así como una serie de índices de productividad, de acuerdo a lo que a continuación se enuncia:

1. El cálculo de productividad es el cociente que resulta de dividir el valor agregado a precios constantes de 1993 entre el volumen de empleo. El cálculo se realizó por rama de actividad. Valor agregado a precios de 1993 y empleo son dos variables que se retoman directamente del Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM).
2. Se realizó el cálculo del índice de productividad para las 73 ramas de actividad tomando como referencia la actividad que presentó el promedio anual de productividad más elevado. Así, la suma de la productividad se dividió entre 11 (el número de años de la serie que se analiza). El promedio más elevado se convirtió en el índice=100 y respecto a él se calcularon el resto de los índices.
3. El siguiente paso consistió en realizar el mismo ejercicio, pero para los casos por separado de las actividades primarias, las de transformación y las terciarias.
4. Se calculó el índice de productividad con el año 1993=100, para las 73 ramas de actividad.
5. Se calculó la remuneración por trabajador, para las 73 ramas de actividad del SCNM. El cálculo se realizó con los datos de remuneraciones totales a precios de 1993, entre el volumen de empleo. Se debe resaltar que el dato de remuneraciones no se reduce a los salarios, sino que también contempla sueldos y prestaciones.

² Las 73 actividades pertenecen a actividades primarias, de transformación y servicios.

6. Se calcularon índices para remuneración media, siguiendo los mismos pasos que para el cálculo de los índices de productividad (puntos 2 al 4).

7. Se realizó el cálculo de exportaciones por trabajador, nuevamente retomando los datos de exportaciones y empleo del SCNM.

Cabe resaltar que el valor de las exportaciones no vienen publicadas en el SCNM al nivel de rama de actividad (de hecho, algunas de las ramas no son exportadoras), sino que los datos están concentrados por Gran División de la actividad económica y para las nueve divisiones de actividad de la industria manufacturera. Para las grandes divisiones, la información existente es la de la uno, dos, tres, cinco y nueve, así como la de las nueve divisiones de la manufactura.

8. Para hacer compatibles los escasos datos de exportaciones con productividad y remuneraciones, estas dos últimas variables se agruparon por Gran División. La agrupación se realizó de la siguiente manera:

- a) Productividad por Gran División. Las ramas de actividad se agruparon en las 9 grandes divisiones.
- b) Se sumó la productividad promedio del periodo 1988-1998 de las ramas de actividad agrupadas por Gran División. De esta forma, se obtuvo la suma de las actividades agrupadas en grandes divisiones. La suma se dividió entre el número de ramas que conforman la Gran División.
- c) De la misma forma se procedió con las remuneraciones

Las grandes divisiones agrupan ramas de actividad de la siguiente manera:

Gran División 1. Agropecuario, Silvicultura y Pesca	Ramas de la 1 a la 4
Gran División 2. Minería	Ramas de la 5 a la 10
Gran División 3. Industria Manufacturera	Ramas de la 11 a la 59
Gran División 3. División 1	Ramas de la 11 a la 23
Gran División 3. División 2	Ramas de la 24 a la 28
Gran División 3. División 3	Ramas de la 29 a la 30
Gran División 3. División 4	Ramas de la 31 a la 32
Gran División 3. División 5	Ramas de la 33 a la 42
Gran División 3. División 6	Ramas de la 43 a la 45
Gran División 3. División 7	Ramas de la 46 a la 47
Gran División 3. División 8	Ramas de la 48 a la 58
Gran División 3. División 9	Rama 59
Gran División 4. Construcción	Rama 60
Gran División 5. Electricidad, Gas y Agua	Rama 61
Gran División 6. Comercio, Restaurantes y Hoteles	Ramas de la 62 a la 63
Gran División 7. Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	Ramas de la 64 a la 65
Gran División 8. Servicios Financieros, Seguros, Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	Ramas de la 66 a la 67
Gran División 9. Servicios Comunitarios, Sociales y Personales	Ramas de la 68 a la 73

9. Calculados la productividad y la remuneración promedio por gran división, se compararon estos datos con los de exportaciones por trabajador.

10. Se compara la brecha entre productividad y remuneración que se ha generado en la actividad productiva para las ramas con los valores de productividad más elevados en el periodo de análisis.

La brecha se calcula a través de la acumulación de la tasa de crecimiento anual de las ramas con los valores de productividad más elevados y se compara con su respectivo salario medio. De esta forma se obtiene una brecha cuyo comportamiento se observará gráficamente.

Concretamente, respecto a la productividad y a la remuneración media, se formulan tres tipos de cálculos con tres objetivos diferentes: a) comparar la evolución productiva de las actividades respecto a una sola, b) comparar la evolución productiva de las ramas respecto a ellas mismas en el tiempo y c) observar la brecha que, entre productividad y remuneración media, se ha formado para las ramas más productivas.

Comparar la evolución de las actividades productivas respecto a una sola permite definir la forma en que las actividades han evolucionado respecto a una que se utiliza como parámetro por las condiciones de productividad que ha mostrado. La utilidad de realizar este ejercicio estriba precisamente en comparar la evolución de las actividades entre ellas y, en consecuencia ubicar su posición respecto a otras ramas.

Es importante observar el comportamiento productivo de las ramas de actividad en el tiempo, para observar su propia evolución y la celeridad con que ésta se da respecto a otras actividades.

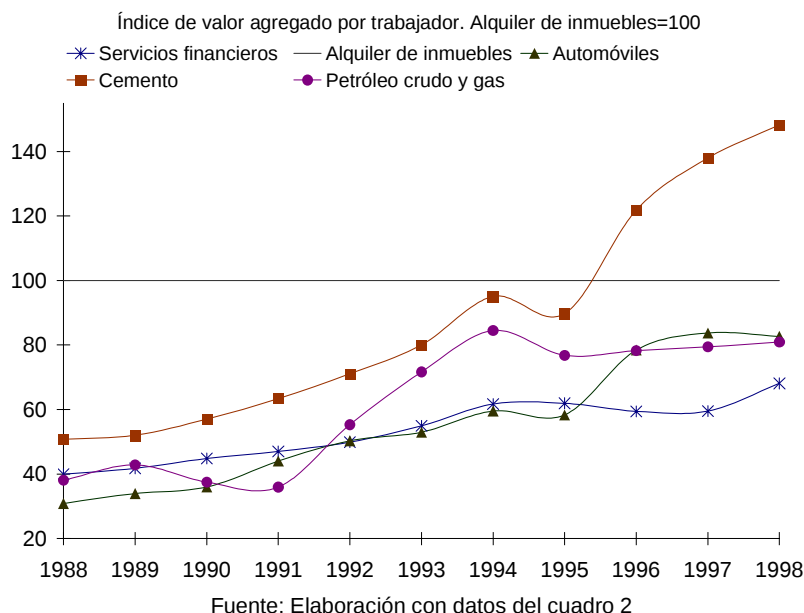
Calcular la brecha que se forma en el tiempo entre productividad y la remuneración media permite observar si las remuneraciones y la productividad han presentado un comportamiento paralelo, o si por el contrario, muestran poca vinculación.

3. Evolución de la productividad, remuneraciones medias y exportaciones por trabajador, 1988-1998.

3.1 Evolución de la productividad.

En la siguiente gráfica (gráfica 1), se presenta la evolución de la productividad de las cuatro ramas más representativas respecto a la de Alquiler de inmuebles. Esta actividad se eligió como parámetro porque mostró el valor de productividad promedio entre 1988 y 1998 más elevado (un valor agregado de 417.8 miles de pesos por trabajador).

Gráfica 1.



La gráfica permite ver que el resto de las ramas mostraron una productividad creciente, pero que estuvo significativamente por debajo de la de alquiler de inmuebles, excepto la actividad productora de cemento que, incluso, mostró índices de productividad superiores en el periodo 1996-1998 y se expandió a una tasa de crecimiento anual de 10.94%. Dos conclusiones parciales nos arroja la gráfica: primero, a lo largo del periodo de estudio, las ramas han reducido su brecha de productividad respecto a la actividad más productiva, como resultado de que el ritmo de expansión de la actividad de alquiler de inmuebles ha sido menor (una tasa de crecimiento promedio anual de -0.72%) y de que, por el contrario, el resto de las ramas se han dinamizado; y segundo, que esa reducción de brechas de productividad es heterogénea y corresponde en buena medida a las características de su estructura industrial y a las condiciones de cambio tecnológico existentes en ellas.

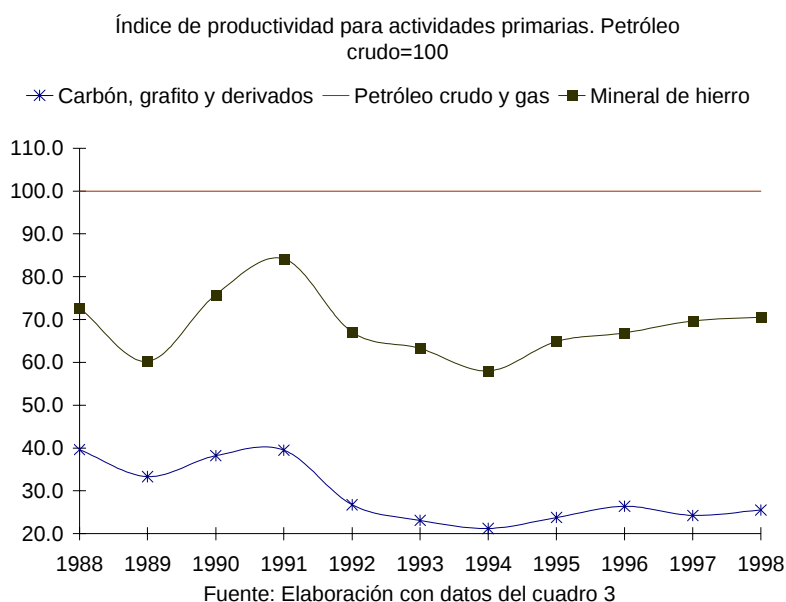
Así, las actividades de automóviles, cemento y servicios financieros muestran una estructura oligopólica, y la industria de petróleo crudo y gas está, en su mayor parte, en manos del Estado.

Más aún, la industria automotriz se ha sumergido en un proceso de cambio tecnológico constante desde mediados de los años ochenta, los servicios financieros han venido concentrándose cada vez con mayor fuerza, la industria cementera mexicana es, en su ramo, líder mundial.

Es, asimismo, significativo que la actividad que mostró el índice de productividad promedio más elevado para el periodo de estudio, no es productor de bienes comerci-ables.

Si analizamos el comportamiento de las actividades primarias más productivas frente a la que mostró el índice de productividad más elevado, tenemos lo siguiente, conforme la gráfica 2.

Gráfica 2.



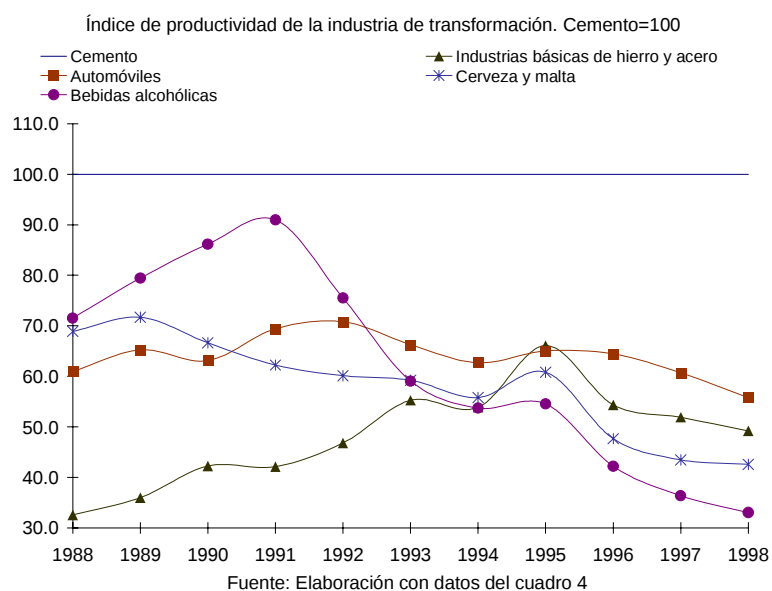
En este caso se eligió a la actividad productora de petróleo crudo y gas y respecto a ella se comparan dos actividades más. Nótese que las tres ramas representadas en la gráfica son actividades extractivas; es decir, entre las más productivas del sector primario, no hay ninguna rama agropecuaria. Más aún, la silvicultura es la

actividad más productiva de las actividades agropecuarias y ocupa el séptimo lugar entre las diez ramas del sector primario.

En la gráfica se aprecia que las actividades extractivas de carbón, grafito y derivados y la de mineral de hierro no mostraron, a lo largo del periodo de estudio, un mejor comportamiento productivo. La primera de estas actividades presentó una tasa de crecimiento promedio anual de 2.65% y significó apenas un 27.4% de la productividad de petróleo; mientras que para la segunda (mineral de hierro) la tasa de crecimiento fue de 7.07% y representó 67.3% de la productividad de la actividad petrolera.

La evolución de la productividad de las actividades de transformación se presenta en la gráfica 3.

Gráfica 3.



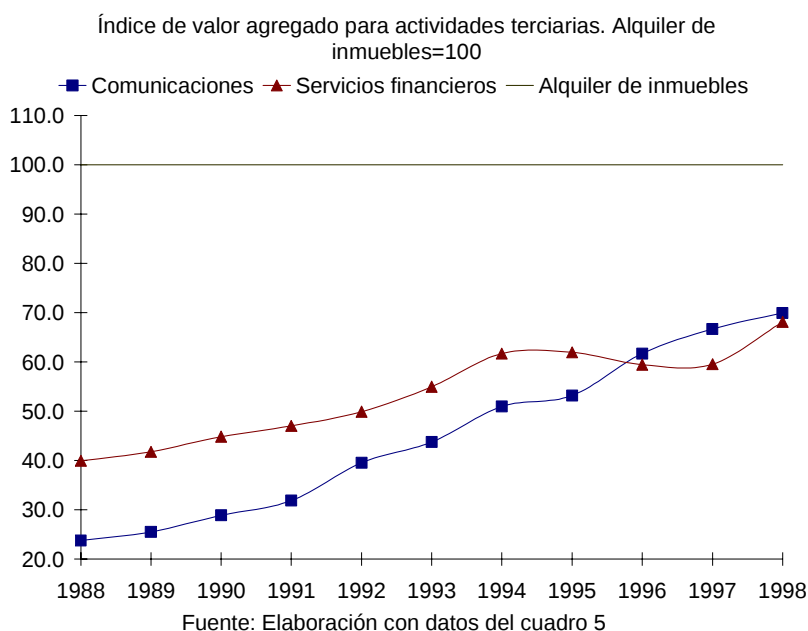
En este caso, la actividad de producción de cemento se utiliza como parámetro para el resto de las actividades. En la gráfica se aprecian dos fenómenos. El primero, que respecto a la cementera, las otras actividades presentaron hasta 1993 un índice de productividad más disperso entre ellas, que de 1993 en

adelante. El segundo, que, con excepción de la industria básica de hierro y acero, las otras tres ramas ampliaron su brecha productiva respecto a la cementera (nótese el valor del índice en que cada rama se ubicó en 1988 y el índice con que terminó en 1998). Más aun, el patrón que se observa indica que la productividad de las cuatro ramas que se comparan con la cementera presentan, en mayor o menor medida, cierto grado de convergencia en sus ciclos productivos, principalmente a partir de 1994.

Estas industrias, al igual que las analizadas en la gráfica 1, se caracterizan por tener estructuras industriales más o menos concentradas en pocas empresas, con excepción de la industria de bebidas alcohólicas.

En la gráfica 4 se observan las ramas económicas que mostraron el mejor patrón de evolución de la productividad de las actividades terciarias a lo largo del periodo de estudio. En este caso, se compara la evolución de las ramas comunicaciones y servicios financieros respecto a la de alquiler de inmuebles.

Gráfica 4.



La gráfica permite ver cómo se ha cerrado la brecha de productividad de la actividad de comunicaciones y servicios financieros respecto a la de alquiler de inmuebles. Este proceso ha sido más fuerte en comunicaciones: la gráfica muestra que partió de un nivel inferior al de servicios financieros y terminó por arriba de ésta.

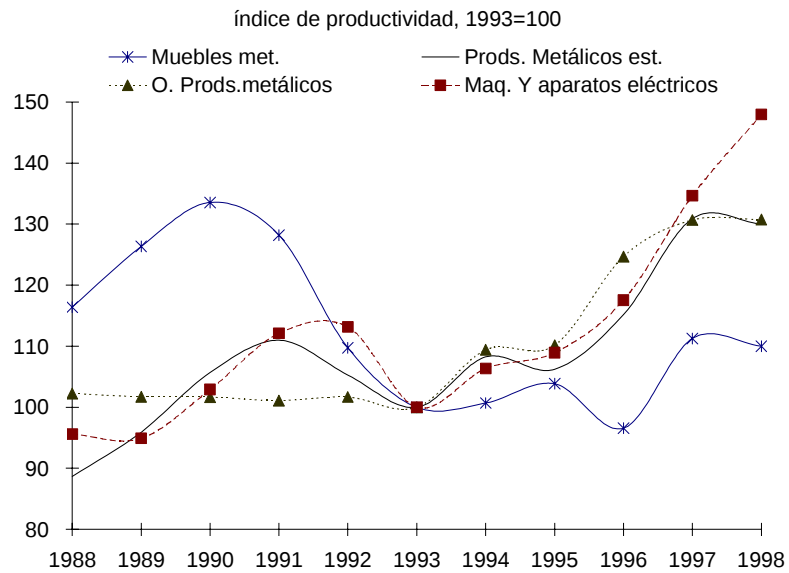
Servicios financieros se expandió, anualmente, a una tasa de crecimiento de 4.86%, mientras que las comunicaciones lo hicieron al 10.75%. A pesar de esta expansión, principalmente en el caso de la rama de comunicaciones, ambas ramas mostraban al año 1998 un nivel de productividad 30% inferior al de alquiler de inmuebles.

Como anteriormente se mencionó, la rama de servicios financieros ha tendido a la profundización, concentración y la eficiencia de la actividad. Por su cuenta, la rama de comunicaciones contiene empresas grandes, cuya presencia en el sector es determinante en su comportamiento general.

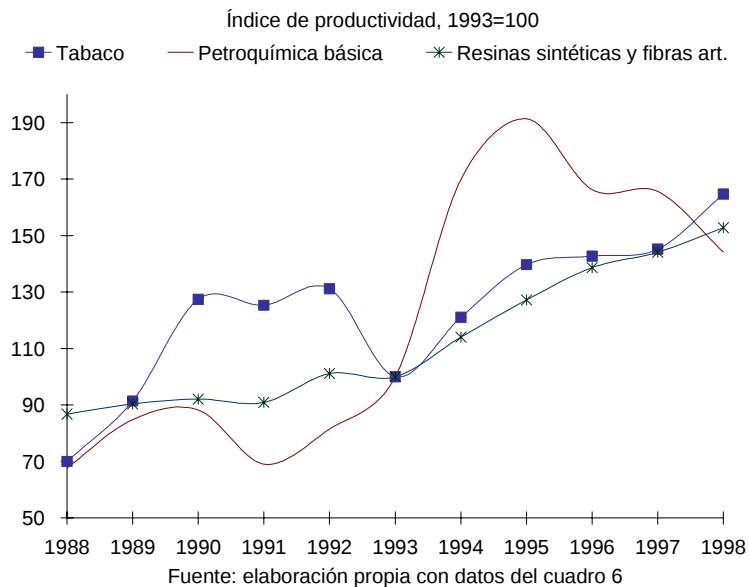
Hasta aquí se ha observado el comportamiento de las actividades productivas cuando se les compara con alguna del mismo sector y, en consecuencia, ha sido observada la evolución que han presentado entre sí. Ahora se verá la evolución de las actividades productivas respecto a ellas en el tiempo.

En las gráficas 5 y 6 se presenta el índice de productividad de las actividades más sobresalientes, tomando como base el año 1993. Las ramas que se observan en las gráficas presentan el índice promedio más elevado en el periodo de estudio.

Gráfica 5



Gráfica 6.



En este caso, tomar un año específico como parámetro de evolución de la productividad arroja resultados diferentes a los previamente vistos, pues las ramas con un mayor índice promedio no coinciden con las arriba consideradas. Así, en los casos considerados hasta la gráfica 4, se muestra la evolución de las ramas

productivas en función de otras que sirven como parámetro, en función de su índice de productividad más elevado respecto a las demás.

En las ramas productivas que muestran las gráficas 5 y 6 se observa un patrón de crecimiento de la productividad, pues al final del periodo de estudio todas las ramas, con excepción de la de muebles metálicos, mejoran su índice de productividad.

Este patrón observado de la productividad nos permite concluir parcialmente con dos afirmaciones. Primeramente, existe un conjunto de ramas que observan una productividad promedio más elevada que el resto de las actividades y, en consecuencia, aquellas están mejor posicionadas en respuesta a condiciones propias de la actividad productiva en México tales como estructuras oligopólicas y fuerte presencia en mercados internacionales.

En segundo lugar, un conjunto de actividades que no están entre las más productivas han evolucionado de manera tal que muestran un crecimiento de productividad superior al de las demás actividades, de modo que tienden a reducir la brecha de productividad que las separa de las más productivas.

Esta evolución puede explicarse por dos causas: por incrementos del valor agregado superiores a los del empleo, o por un incremento en el desempleo de las actividades en cuestión. Por medio del cuadro A se puede ver lo que ocurrió en cada una de estas ramas.

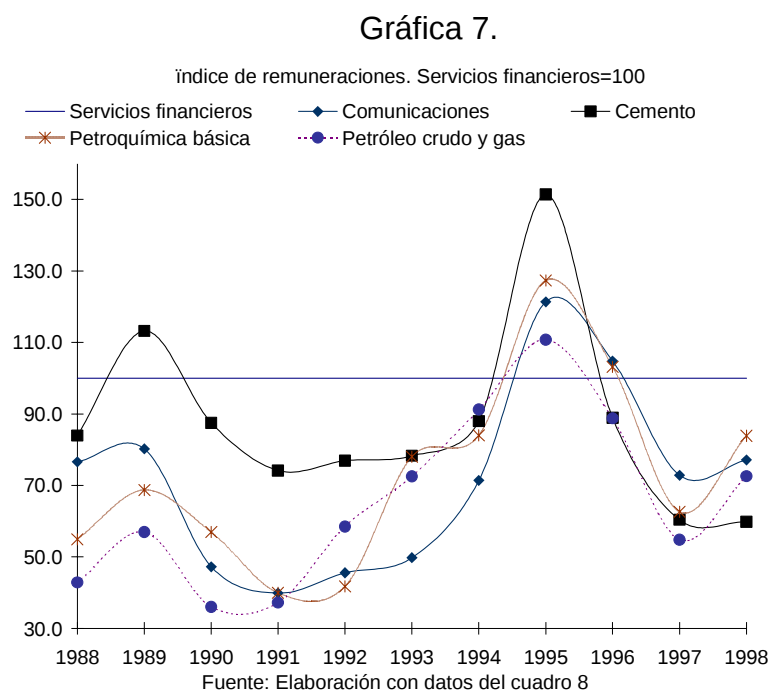
Cuadro A. Tasa de crecimiento promedio, 1988-1998		
	Productividad	Empleo
Tabaco	10.30	-5.50
Petroquímica básica	10.44	-6.66
Resinas sintéticas y fibras artificiales	5.94	-1.15
Muebles metálicos	-0.22	4.54
Prods. Metálicos estructurales	4.10	-0.07
O. Prods. Metálicos, excepto maquinaria	2.59	3.20
Maquinaria y aparatos eléctricos	4.71	5.06

Fuente :Elaboración propia a partir de datos del SCNM

En el cuadro puede verse que en cuatro de las ramas la evolución de la productividad se asocia a una reducción del empleo. Un caso más muestra que la productividad se redujo mientras el empleo presentó un incremento. En los dos casos restante, se observa una evolución tanto de la productividad como del empleo, aunque éste evoluciona a un ritmo mayor que el producto generado por trabajador.

3.2 Evolución del salario.

En la gráfica 7 se puede apreciar la evolución del salario de las ramas con el índice salarial más elevado. En este caso, el salario promedio más alto para el periodo de estudio fue el de la actividad de Servicios Financieros, de modo que respecto a esta rama se compara al resto.



Nótese que, a pesar de que en servicios financieros se pagaron en promedio los salarios más altos para el periodo de estudio, en el año 1995 el índice de esta actividad quedó por debajo del resto de las ramas que en la gráfica se muestran.

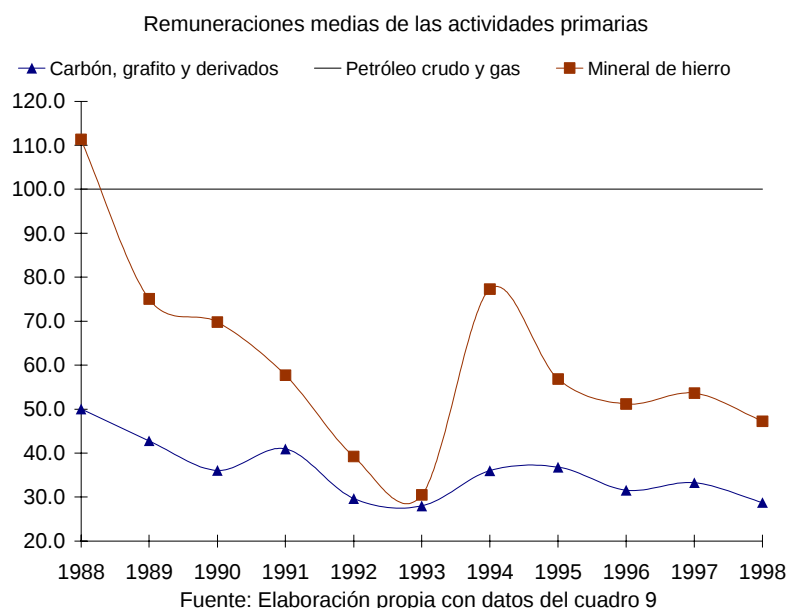
Más aún, esas cuatro ramas mostraron entre 1994 y 1998 un comportamiento muy similar

Llama la atención que entre las cinco ramas que más pagan en promedio a sus trabajadores, están una actividad primaria (petróleo crudo y gas), dos de transformación (cemento y petroquímica básica) y dos de servicios (servicios financieros y comunicaciones).

Asimismo, tres de las cinco ramas son también de las más productivas.

En la gráfica 8 se muestra el índice de remuneraciones para las actividades primarias.

Gráfica 8.



En el caso de las actividades primarias se compara a las ramas mineral de hierro y carbón, grafito y derivados, respecto a la rama de petróleo crudo y gas. Nótese que la actividad mineral de hierro observó un comportamiento irregular; así, en 1988 la remuneración por trabajador en esa actividad era alrededor de 10% mayor

que la remuneración media en la actividad de petróleo crudo y gas. Para 1993 representaba apenas alrededor de 30%. Y en 1998 equivalía a poco más del 50%.

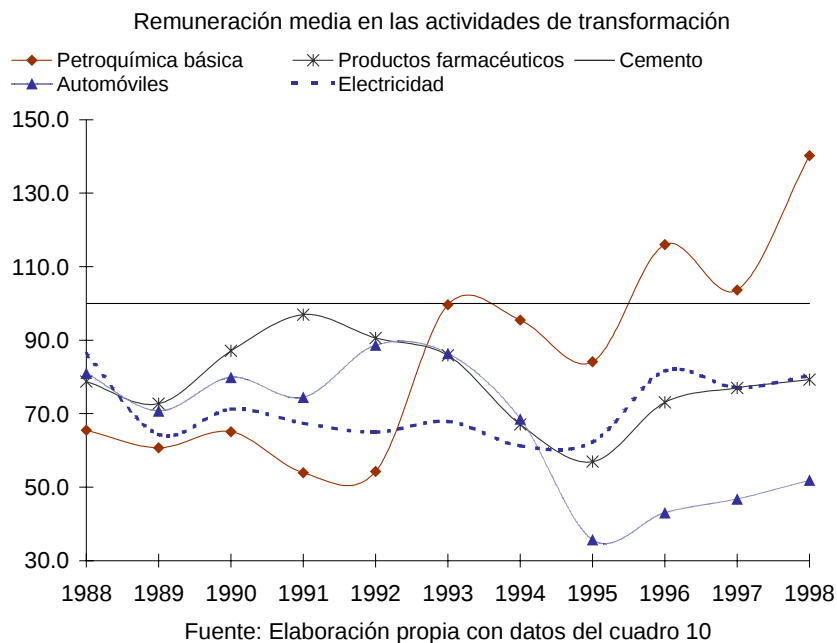
La actividad de carbón, grafito y derivados presentó un comportamiento menor respecto a las otras dos ramas, pero más consistente que la de mineral de hierro, aunque con una tendencia descendente. Así, su índice de remuneración media fluctuó entre el 50 y el 30% del mismo índice de extracción de petróleo crudo y gas.

Cabe resaltar que en este caso, las tres actividades que mayores remuneraciones pagan son, además, las más productivas del sector primario.

La gráfica 9 muestra el índice de salario medio para actividades de transformación. En esta gráfica se observan las ramas con los índices de salario medio más alto, comparadas con el índice de la producción de cemento, actividad que a lo largo del periodo de estudio presentó el salario medio más alto.

En la gráfica podemos ver que entre 1996 y 1998 el índice más elevado de salario correspondió a la petroquímica básica. El resto de las ramas observaron un índice por debajo de la producción de cemento y, más aún, excepto la producción de farmacéuticos, terminaron en 1998 con un índice inferior al que presentaron en 1988.

Gráfica 9.



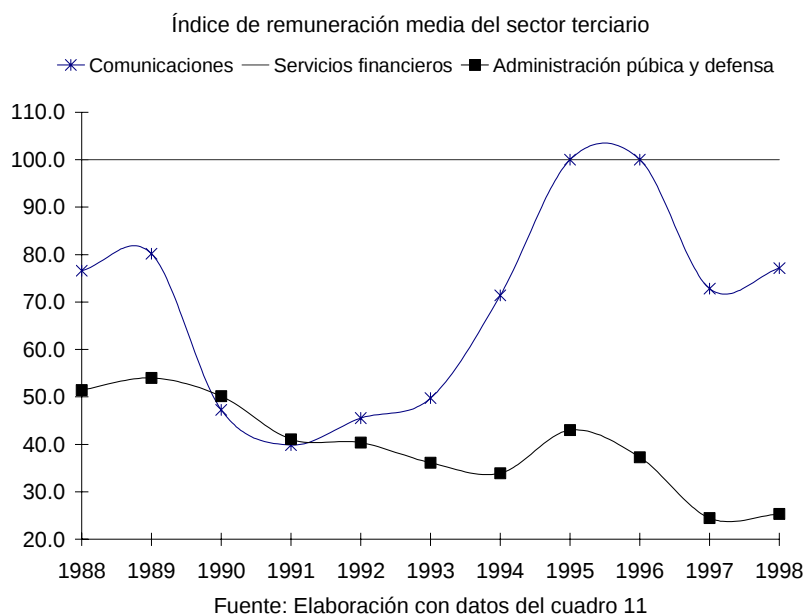
En este caso, dos de las ramas (automóviles y cemento) están en el conjunto de las actividades de mayor índice de productividad de la actividad secundaria.

Por su parte, en la gráfica 10 se puede observar el índice de salario medio para las actividades terciarias.

En este caso se comparan las ramas de comunicaciones y administración pública y defensa, con la rama de servicios financieros. Nótese que la rama de comunicaciones mostró un patrón de comportamiento irregular, mientras que administración pública y defensa ha mostrado un comportamiento descendente. En el caso de las actividades terciarias llama la atención que, a diferencia de lo que sucedió en otros casos en 1995, Comunicaciones y Administración Pública y Defensa mostraron simas.

Para el sector terciario, son las actividades comunicaciones y servicios financieros las que coinciden con las que presentan productividad más alta

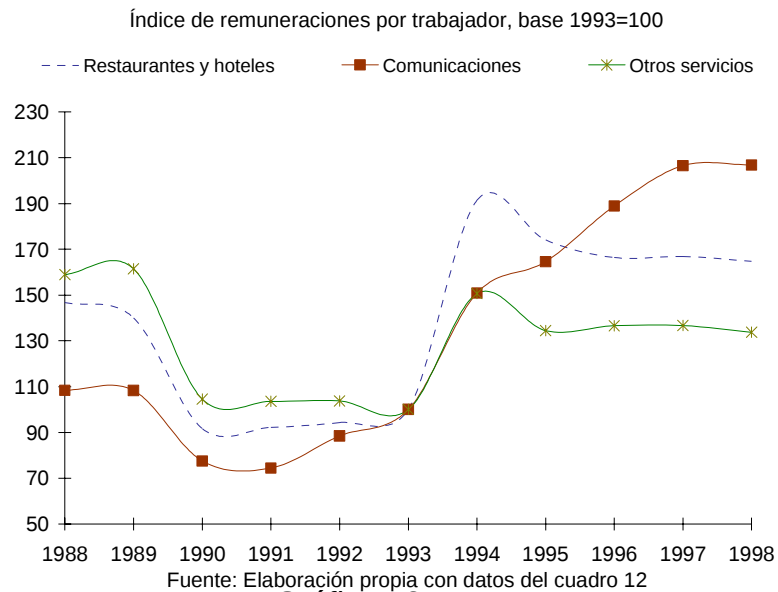
Gráfica 10.



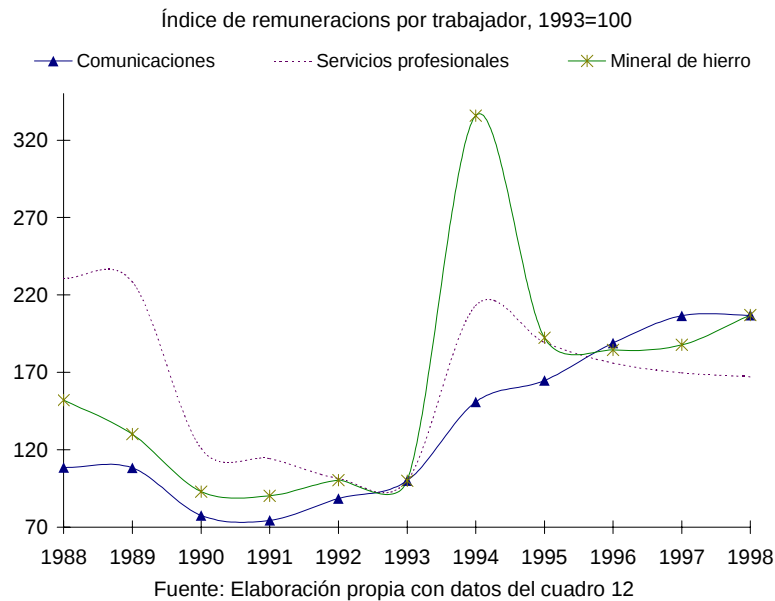
En las gráficas 11 y 12 se observa el índice de salario medio de las ramas de actividad con los promedios más elevados para el periodo de estudio respecto a 1993.

Estas gráficas nos muestran el comportamiento de las ramas que mostraron el índice de remuneración media más elevado a lo largo de 1988-1998. Lo que resalta de las ramas ahí presentadas, es que observaron un patrón de comportamiento irregular en el tiempo, aunque siguen un comportamiento más o menos similar entre ellas, principalmente, hasta 1993.

Gráfica 11.



Gráfica 12.



De estas ramas, ninguna coincide con las que observan el patrón de productividad más elevada con el índice 1993=100.

De la relación entre productividad y salario se desprenden dos conclusiones parciales. Primero, no necesariamente las ramas con mayores índices de

productividad son también las ramas con los mayores índices de remuneración media.

Segundo, que las ramas con la mayor evolución de las remuneraciones en el tiempo son de servicios y no coinciden con las actividades más productivas, que son de transformación (con excepción de la rama de mineral de hierro). En este sentido, el desempeño productivo tiende a presentar patrones positivos de evolución que no se reflejan en mayores remuneraciones.

Si se compara la evolución en el tiempo (índices 1993=100) de las tasas de crecimiento promedio de la productividad con las de remuneraciones medias se encuentra que, con excepción de tres ramas: tabaco, maquinaria y aparatos eléctricos y otros servicios; las tasas de crecimiento de las remuneraciones fueron mayores que las de productividad en el periodo de estudio (cuadro B).

Cuadro B. Tasa de crecimiento promedio, 1988-1998		
	Productividad	Remuneraciones
Criterio de productividad		
Tabaco	10.30	9.76
Petroquímica básica	10.44	14.23
Resinas sintéticas y fibras artificiales	5.94	8.88
Muebles metálicos	-0.22	0.54
Prods. Metálicos estructurales	4.10	5.73
O. Prods. Metálicos, excepto maquinaria	2.59	4.26
Maquinaria y aparatos eléctricos	4.71	3.20
Criterio de remuneraciones		
Mineral de hierro	0.71	16.59
Restaurantes y hoteles	0.85	4.68
Comunicaciones	1.08	8.36
Servicios profesionales	-0.31	2.37
Otros servicios	0.23	0.14

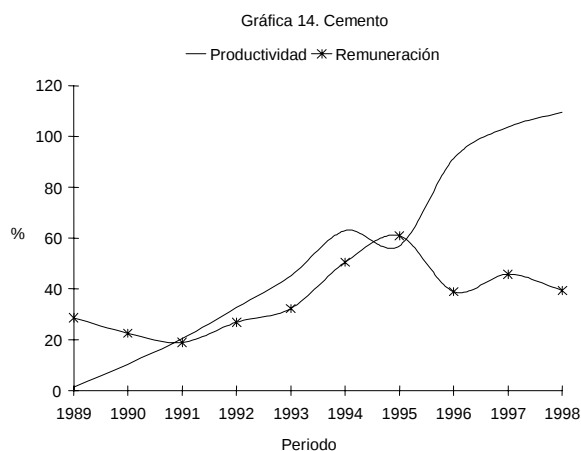
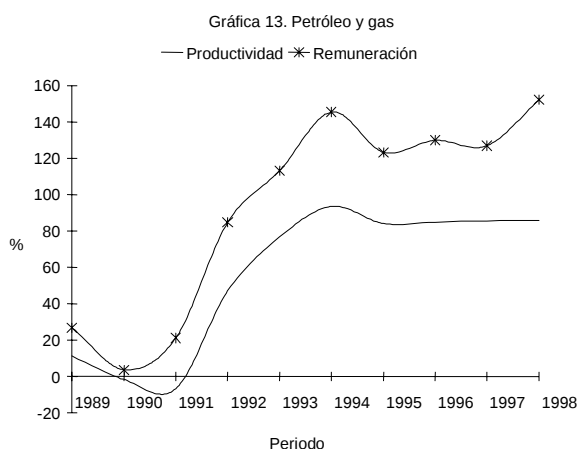
Fuente :Elaboración propia a partir de datos del SCNM

3.3 Evolución y brecha de la productividad y el salario por trabajador.

La evolución y la brecha entre productividad y salario se calcula, como se mencionó con anterioridad, por medio de la suma acumulada de las tasas de crecimiento tanto de la productividad como de la remuneración media.

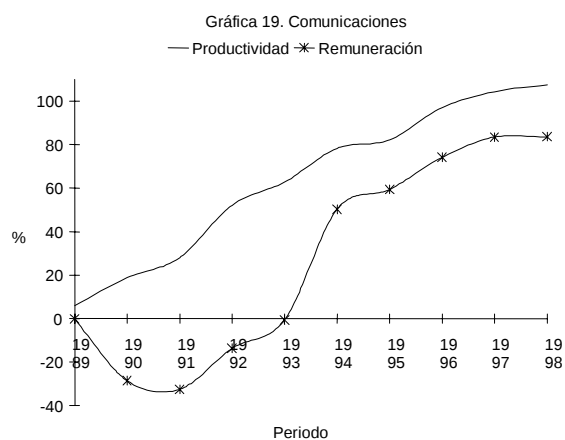
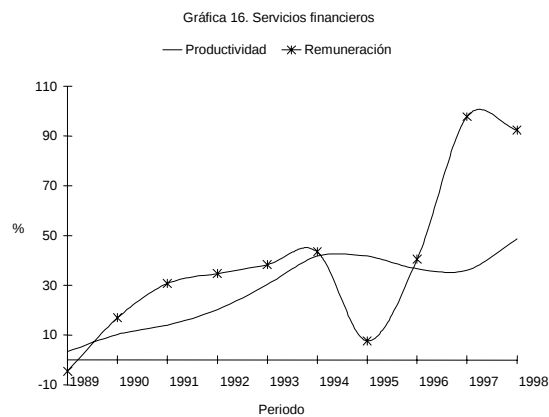
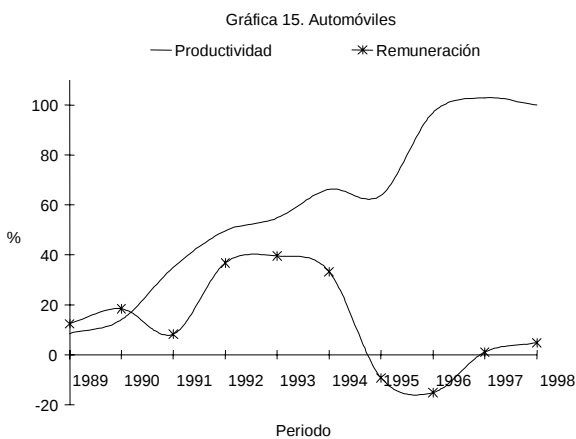
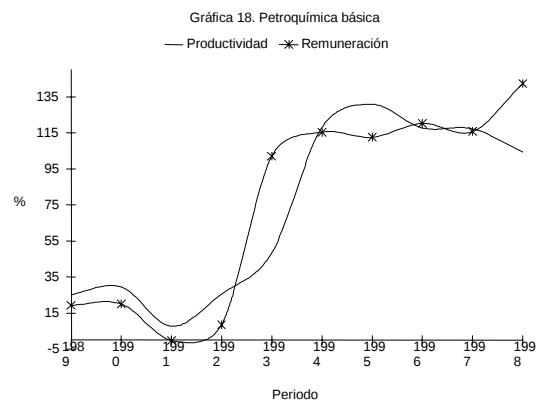
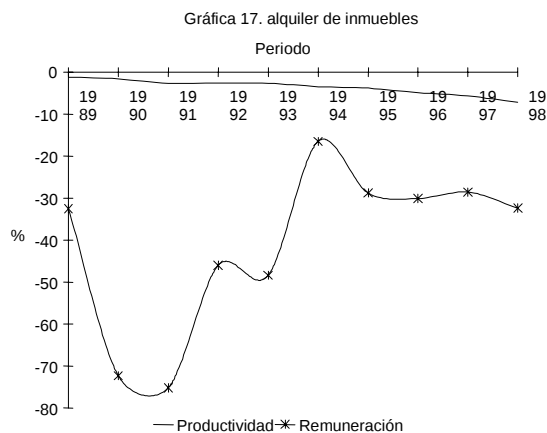
Por medio de esta suma acumulada se genera una brecha que permite definir qué variable de las dos que se comparan ha evolucionado más. Esta comparación, que define la formación de la brecha, permite obtener conclusiones parciales a partir de lo expuesto con anterioridad referente a la relación entre salario y productividad.

A continuación se presentan un conjunto de gráficas en las que se observa la brecha que, conforme los datos del SCNM trabajados para este documento, se ha formado entre la productividad y la remuneración por trabajador, para las cinco ramas de actividad con los índices de productividad más elevados³ y dos de las ramas con las remuneraciones medias más elevadas⁴.



³ Los que se presentan en la gráfica 1

⁴ De las cinco ramas que pagan la remuneración más elevada, tres coinciden con las que presentan la productividad más elevada; en consecuencia, las dos ramas restantes para salarios, son las que se grafican sin estar entre las cinco de mayor productividad.



En las gráficas anteriores puede verse que de las siete ramas consideradas, en una (Petróleo y gas) la tasa de crecimiento acumulado de la remuneración media

superó a la tasa acumulada de la productividad en todo el periodo. En el caso de esta rama resalta, además, que ambas variables observan un comportamiento casi simétrico.

En el caso de la actividad Servicios financieros, sólo en dos años (1989 y 1995) la productividad superó a la remuneración media. Resalta, asimismo, que de 1996 a 1998 se amplifique la brecha que se forma entre ambas variables.

En el caso contrario se observa a las ramas Alquiler de inmuebles y Comunicaciones que, a lo largo del periodo de estudio, observaron tasas acumuladas de crecimiento de la productividad superiores a las de las remuneraciones medias. De la actividad de alquiler cabe resaltar una cosa más: que a lo largo del periodo ha mostrado un crecimiento negativo y lineal en la productividad, mientras en las remuneraciones medias también se observa un crecimiento acumulado negativo, pero sumamente irregular.

En el caso de las comunicaciones se observa que entre 1990 y 1993 se abrió una brecha, que se redujo a partir de 1994, año a partir del cual se mantiene más o menos constante.

En el caso de la industria automotriz, la gráfica 15 muestra que a partir de 1991 la tasa de crecimiento acumulado de la productividad fue mayor que la de las remuneraciones medias y que a partir de 1994 ha tendido a ampliarse. De la industria automotriz sobresale además que es la única que terminó con una tasa acumulada de remuneración media por debajo de la tasa con la cual inició el periodo de estudio.

En la industria petroquímica, en los años 1993 y 1996, la tasa acumulada de crecimiento de la remuneración media fue superior a la de la productividad.

La industria del cemento muestra que en los años 1989, 1990 y 1995, la tasa acumulada de remuneración media superó a la de la productividad; en el resto del periodo el resultado fue inverso.

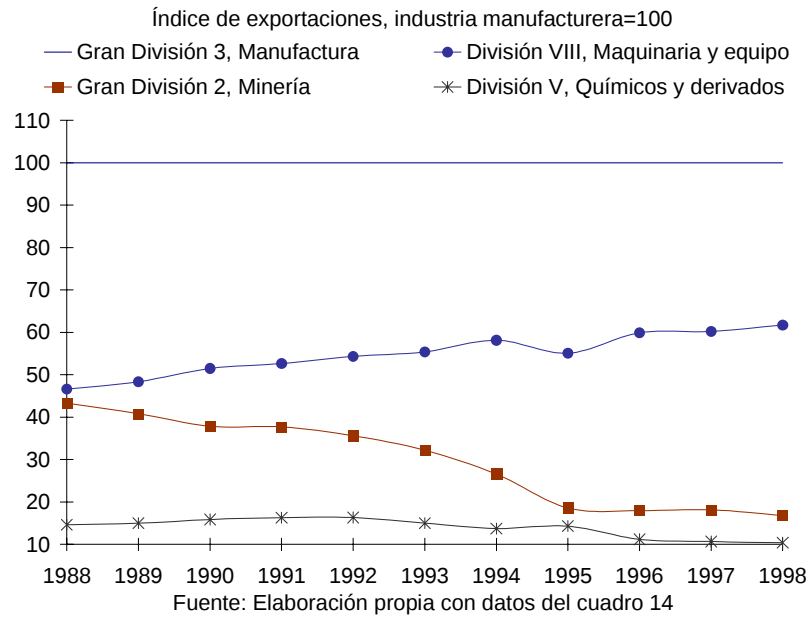
Los resultados que se observan en estas gráficas muestran que no necesariamente existe una relación simétrica entre productividad y salarios; las tasas acumuladas de salario muestran un comportamiento diferente al de la productividad y, en consecuencia, los incrementos en productividad no son proporcionales a las remuneraciones: pueden ser mayores o menores.

3.4 Evolución de las exportaciones.

La evolución de las exportaciones se muestra mediante el empleo de la metodología discutida en páginas anteriores.

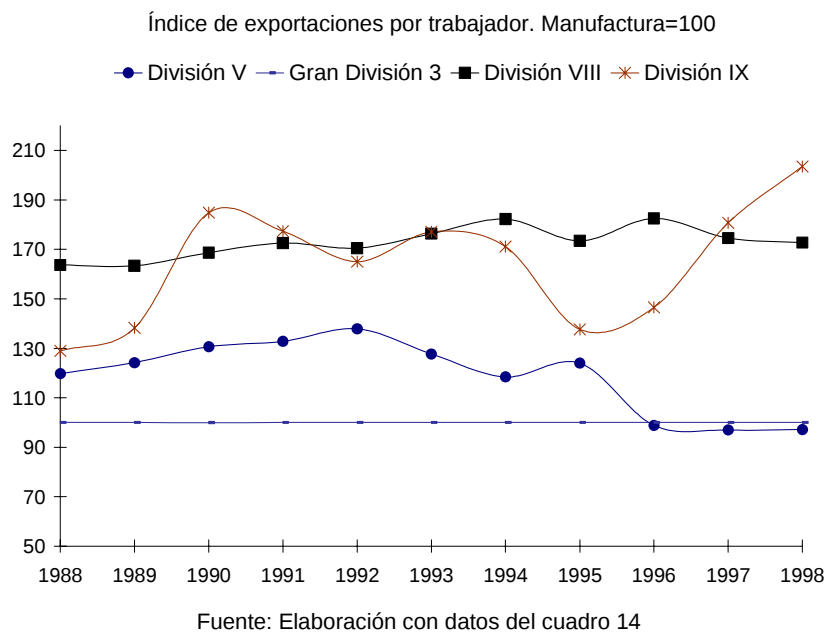
Conforme la gráfica 20, observamos el comportamiento de las exportaciones tomando como referencia a las de la industria manufacturera. En la gráfica puede verse que la división manufacturera productora de maquinaria y equipo ha venido incrementando su participación en el total de las exportaciones de la manufactura. En cambio la producción minera y de químicos y derivados han mostrado reducciones.

Gráfica 20

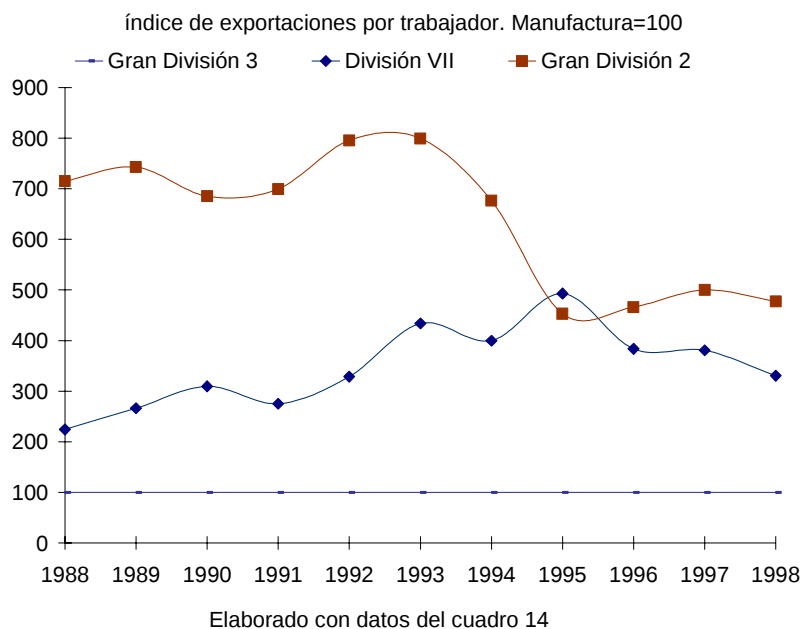


Sin embargo, cuando se calcula el valor de exportaciones por trabajador se obtiene un dato diferente. Esto se muestra en las gráficas 21 y 22.

Gráfica 21.



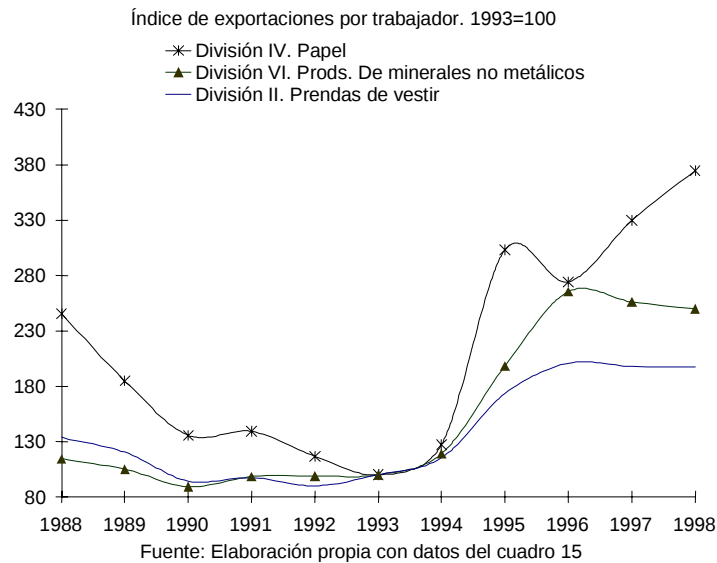
Gráfica 22.



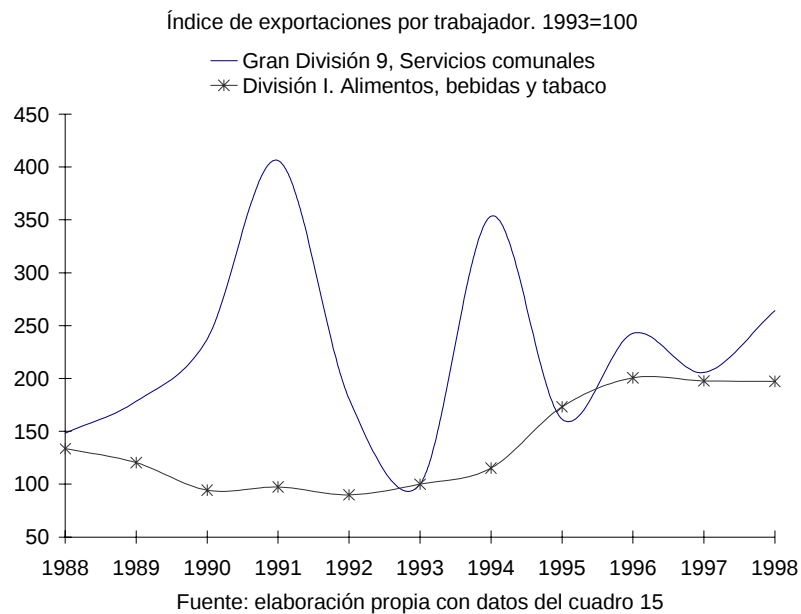
Por trabajador, las actividades que muestran un índice más elevado de exportaciones pertenecen a la producción manufacturera. Son las divisiones de Químicos y Derivados (V), Industrias Metálicas Básicas (VII), Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo (VIII) y Otras Industrias Manufactureras (IX), y la Gran División 2 Minería. En realidad las ramas que se muestran como más exportadoras no varían en uno y otro contexto (con los datos agregados y por trabajador). Los datos si cambian. Así, lo que muestran los resultados es que existe una concentración fuerte de exportaciones en algunas actividades, principalmente en la División VIII de producción de maquinaria y equipo.

Ahora, con base en el año 1993, se calcula el índice de exportaciones por trabajador y los resultados se presentan en las gráficas 23 y 24.

Gráfica 23.



Gráfica 24.

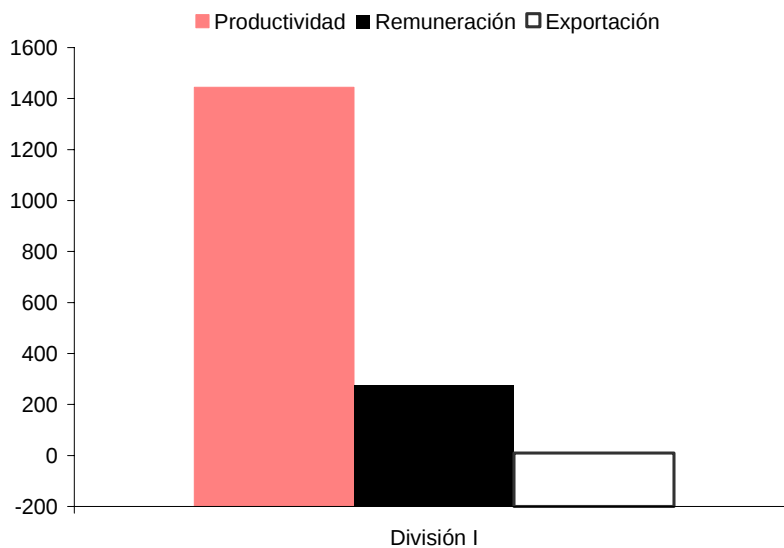


Los datos que arrojan las anteriores gráficas permiten ver que las ramas de mayor evolución en sus exportaciones en el tiempo son diferentes a las que se encuentran mejor posicionadas en el sector externo.

Para comparar los datos de productividad, remuneraciones y exportaciones, se presenta las gráficas 25 y 26.

Gráfica 25.

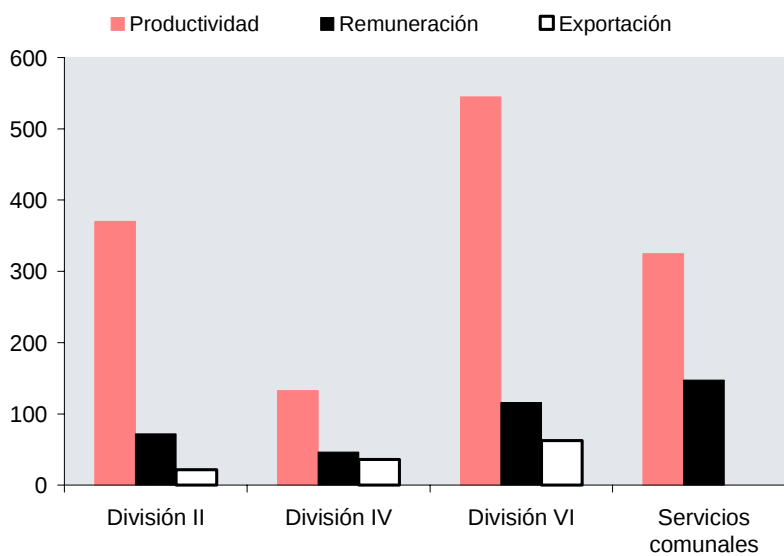
Productividad, remuneraciones y exportaciones en pesos de 1993



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SCNM

Gráfica 26.

Productividad, remuneraciones y exportaciones



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SCNM

En el cuadro C se observa un conjunto de relaciones que se derivan de los datos de productividad, remuneración media y exportaciones por trabajador.

Cuadro C. Productividad, remuneraciones y exportaciones en pesos de

(Relaciones)

	Productividad entre remuneraciones exportaciones		Remuneración entre exportac.
División I	5.2	160.4	30.6
División II	5.1	17.1	3.3
División IV	2.9	3.7	1.3
División VI	4.7	8.7	1.9
Servicios comunales	2.2	27,079.2	12,277.5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del

En el cuadro puede verse que no existe una simetría entre remuneraciones (costos) y exportaciones pues la relación productividad/remuneraciones más elevada, que en un sentido contrario puede interpretarse como el costo relativo menor, corresponde a la División I, Alimentos, Bebidas y Tabaco, división que es en el mismo cuadro la segunda actividad menos exportadora en términos de productividad. Respecto a la columna de remuneraciones entre exportaciones puede verse que aquellas fueron 30.6 veces mayores.

Obsérvese que la División II, Prendas de Vestir, al tener una relación productividad/remuneraciones menor que la División I, presenta un costo laboral mayor y al mismo tiempo un mejor desempeño exportador en función de la productividad pues la relación productividad/exportaciones es de 17.1. Véase que, en este caso, las remuneraciones fueron 3.3 veces mayores a las exportaciones.

Conclusiones.

Dos tipos de conclusiones se desprenden del análisis presentado: 1) las referentes a la evolución de los patrones de productividad y su relación con los salarios y las exportaciones y 2) a las condiciones necesarias para que la productividad sea el eje que permita mejorar las condiciones salariales e incrementar el empleo.

En términos de productividad, existe un grupo de actividades productivas cuyo patrón de comportamiento las ubica por encima de las demás. Esas actividades se posicionan mejor de la actividad productiva como resultado de la evolución de la economía nacional. De esta forma, las actividades que más sobresalen por productividad se caracterizan por sus estructuras oligopólicas, su fuerte presencia en mercados internacionales y por la presencia de inversión extranjera en ellas. Ejemplos de alguna de las anteriores características son las industrias productoras de automóviles, cemento, cerveza y malta, la extracción de petróleo, la actividad de comunicaciones, los servicios financieros.

Por la forma en que la productividad evoluciona en el tiempo, se observó que existen actividades que no están entre las más productivas pero que sí muestran el mejor comportamiento de productividad. Estas actividades tienden, en consecuencia, a cerrar la brecha de productividad que las separa de las actividades más productivas. La reducción de esta brecha está en función, primero, de la reducción en el empleo (de hecho las dos ramas con la tasa de crecimiento promedio de la productividad más alta, mostraron también las tasas de desempleo mayores); segundo, de que tanto empleo como productividad se incrementan en el tiempo, aunque la productividad a un ritmo menor.

Respecto a la relación entre productividad y salario se observa que las ramas que presentan la productividad más elevada, no necesariamente son las que mejor remuneran al trabajo.

Asimismo, por la forma en que productividad y salario han evolucionado en el tiempo, se observa que las ramas cuya productividad se ha incrementado más pertenecen a actividades de transformación (con excepción de una). Por el contrario, se observa que la mayor evolución de las remuneraciones en el tiempo ha ocurrido en actividades terciarias. Además, el incremento de las remuneraciones fue mayor que el de la productividad, salvo en el caso de tres de doce ramas consideradas.

En conjunto, los resultados presentan que entre productividad y remuneraciones no existe una relación simétrica y que entre ambas variables existen brechas que tienden a ampliarse y reducirse en el tiempo, como resultado de que la evolución de ambas variables no es homogénea y no existe, por lo tanto, un principio de proporcionalidad.

Esta misma relación asimétrica se observa cuando las exportaciones se introducen en el análisis. Así que no es posible definir la capacidad exportadora de las actividades en función directa de los costos del trabajo y de la productividad. Sin embargo no debe pasar por alto que los datos para exportaciones son agregados y, en consecuencia, no permiten observar con mayor profundidad y con más particularidad las relaciones entre productividad, remuneraciones y exportaciones.

Respecto a la otra conclusión, puede decirse que la definición de una política salarial no puede ocurrir por decreto, sino que se necesitan una serie de condiciones económicas y la instrumentación de política económica para que la evolución del salario sea reflejo inequívoco de la evolución de la economía.

En el ejercicio empírico se vio que la productividad, las remuneraciones y las exportaciones (aunque de éstas no puede darse una prueba empírica con mayor sustento, dado el grado de agregación de la información estadística) evolucionan en sentidos distintos: en algunos casos la productividad evoluciona más, en otros casos las remuneraciones. Así, los incrementos en las remuneraciones guardan poca relación con las condiciones de la actividad productiva.

En este sentido, el quehacer de la política económica es definir los instrumentos de promoción de la productividad, que deben incluir los aspectos de la política industrial, de financiamiento, comercial, fiscal, de empleo, de capacitación, de educación. Pero además las acciones de política económica deben ser

acompañadas de la participación de los actores sociales involucrados en la definición de los salarios: el sector patronal y el sector obrero.

La toma de decisiones en la definición de los salarios para los trabajadores no deben pasar por alto las condiciones en que se desempeña el aparato productivo; la evolución de la inflación es un indicador insuficiente e indicadores como la productividad pueden aportar más información. Desde este punto de vista, la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos podrá cumplir más eficientemente su cometido en la medida que temas como el de la productividad y su fomento enriquezcan la discusión para la toma de decisiones.

Es claro que la Comisión debe centrar su discusión en los salarios; sin embargo, en la medida que uno de los mandatos del organismo es preservar el poder adquisitivo de los salarios mínimos, y que éstos se vuelven indicadores de referencia para la definición de otros salarios y otros precios, es necesario que la Conasami se vuelva interlocutora con las demás instancias de gobierno y de la sociedad involucradas en los aspectos de fomento a la productividad.

Bibliografía.

Bianchi Patrizio y Lee Miller, 1999, *Innovación y territorio. Políticas para las pequeñas y medianas empresas*, Editorial Jus, México, 1ª edición.

Dosi Giovanni, Keith Pavitt y Luc Soete, 1993, *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*, colección Ciencia, Tecnología y Desarrollo Económico, SECOFI-CONACYT, México, 1ª edición en español.

Dussel Peters Enrique, 1997, *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, Editorial Jus, México, 1ª edición.

INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1988-1998.

López Gallo Julio, 1997, Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México, Miguel Ángel Porrúa, librero editor, México, 1ª edición.

McConnell Campbell y Stanley Brue, 1997, *Economía laboral contemporánea*, McGraw Hill, 4ª edición.

OCDE, National Innovation Systems, 1997.

OCDE, The knowledge-based economy, 1996.

Rodríguez Sánchez Teresa y Rubén Oliver Espinoza, 2000, “En busca de financiamiento productivo para la economía mexicana hacia el año 2010”, en *México 2010. Pensar y decidir la próxima década*, Centro de Estudios Estratégicos Nacionales, México, 1ª edición.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1. Valor agregado bruto por trabajador, por rama de actividad, 1988-1998, en miles de pesos de 1993 (1)

Rama	Periodo											Crec. medio
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
1 Agricultura	8.41	8.58	9.09	9.29	9.27	9.44	9.41	9.92	10.21	10.59	10.55	9.52
2 Ganadería	22.54	22.46	22.38	22.24	21.98	22.22	21.72	21.74	21.57	21.43	21.22	21.96
3 Silvicultura	36.18	36.17	36.31	36.39	36.41	36.62	36.57	36.80	36.61	36.37	36.26	36.43
4 Caza y pesca	20.56	20.26	20.89	20.84	19.50	21.27	22.42	24.51	24.97	24.98	24.98	22.29
5 Carbón, grafito y derivados	65.16	60.88	60.85	59.69	62.22	69.63	74.76	75.84	84.86	78.51	82.93	70.49
6 Petroleo crudo y gas	164.48	182.69	159.21	151.13	232.45	301.15	352.21	318.91	321.48	323.85	324.74	257.48
7 mineral de hierro	119.63	110.02	120.68	127.24	155.88	190.48	204.22	206.97	215.08	225.62	229.00	173.17
8 Minerales metálicos no ferrosos	35.74	39.11	44.36	48.17	53.98	60.52	65.42	76.83	86.41	92.84	95.23	63.51
9 Canteras, arena, grava y arcilla	48.49	51.19	54.52	55.93	59.51	62.97	67.84	57.90	61.11	63.17	63.23	58.71
10 Otros minerales no metálicos	47.89	44.37	43.91	41.03	42.92	66.14	67.29	85.71	95.80	93.03	95.73	65.80
11 Carnes y lácteos	104.13	101.78	102.97	107.87	112.37	122.30	130.37	127.59	125.97	130.16	131.28	117.89
12 Frutas y legumbres	43.78	46.14	49.14	43.13	45.63	44.17	50.17	47.31	45.46	50.63	54.70	47.30
13 Molienda de trigo	49.80	49.74	49.40	48.68	47.06	46.26	48.38	50.88	50.89	51.13	51.37	49.42
14 Molienda de nixtamal	103.75	104.87	105.77	105.37	106.92	108.53	110.07	114.71	115.51	115.03	115.21	109.61
15 Beneficio y molienda de café	81.90	83.32	84.52	87.83	89.33	86.52	91.45	95.74	99.70	98.97	89.18	89.86
16 Azúcar	36.80	38.98	40.44	47.07	49.27	55.94	52.18	64.19	71.38	71.32	77.32	54.99
17 Aceites y grasas comestibles	111.68	112.61	121.72	137.61	141.39	153.81	172.83	176.09	188.73	182.97	180.51	152.72
18 Alimentos para animales	87.32	83.54	80.71	79.47	72.50	73.57	78.77	73.60	68.29	68.03	73.51	76.30
19 Otros productos alimenticios	86.59	91.87	95.18	94.46	95.83	98.72	100.78	105.08	108.38	113.74	122.39	101.18
20 Bebidas alcohólicas	156.62	176.29	208.60	242.30	225.74	198.61	212.74	203.17	211.17	204.54	196.40	203.29
21 Cerveza y malta	150.94	159.04	161.34	165.70	179.71	199.18	221.06	226.52	238.41	244.41	253.23	199.96
22 Refrescos y aguas gaseosas	56.34	64.00	60.62	59.89	59.25	61.31	64.93	67.00	70.93	71.37	77.13	64.80

Cuadro 1. Valor agregado bruto por trabajador, por rama de actividad, 1988-1998, en miles de pesos de 1993 (2)

Rama	Periodo											Crec. medio
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
23 Tabaco	100.00	130.60	181.98	179.00	187.33	142.82	172.96	199.50	203.84	207.37	235.26	176.42
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	44.02	45.02	44.41	42.88	41.52	41.53	45.25	45.95	49.09	49.16	49.97	45.35
25 Hilados y tejidos de fibras duras	29.35	27.71	28.60	30.22	36.52	31.07	33.18	35.56	34.68	30.88	30.68	31.68
26 otras industrias textiles	40.27	41.97	47.25	47.81	48.88	49.43	53.22	52.75	54.81	57.05	56.11	49.96
27 Prendas de vestir	27.94	28.98	31.71	33.04	34.30	32.06	32.72	30.49	30.04	27.83	26.56	30.52
28 Cuero y calzado	29.67	31.42	32.35	33.71	35.27	36.73	38.69	37.99	39.90	40.84	41.90	36.23
29 Aserraderos, triplay	36.49	37.12	37.62	37.31	37.44	37.81	38.34	39.32	40.22	41.05	41.65	38.58
30 Otros productos de madera y corcho	46.23	46.07	46.67	47.36	48.27	50.29	52.71	54.38	53.53	53.28	52.58	50.12
31 Papel y cartón	67.96	70.60	71.31	74.17	75.69	77.32	82.37	87.13	92.48	92.35	94.21	80.51
32 Imprentas y editoriales	47.51	49.28	50.61	50.39	51.31	50.66	54.26	51.07	49.78	57.48	60.20	52.05
33 Petróleo y derivados	80.71	90.36	95.55	103.40	116.19	134.85	154.79	144.88	138.62	130.04	135.07	120.40
34 Petroquímica básica	87.86	110.14	114.52	89.67	105.76	129.78	220.46	248.37	215.81	214.94	187.14	156.77
35 Química básica	115.13	119.31	125.85	135.26	145.42	161.36	191.16	206.19	219.61	233.22	240.25	172.07
36 Abonos y fertilizantes	55.15	57.20	57.15	58.93	57.33	70.78	77.68	99.33	109.59	93.65	87.23	74.91
37 Resinas sintéticas y fibras artificiales	99.06	103.16	105.16	103.75	115.42	114.14	130.17	145.18	158.27	164.51	174.41	128.47
38 Productos farmacéuticos	125.28	142.26	144.20	144.63	145.46	146.95	141.27	166.08	173.59	184.17	184.53	154.40
39 Jabones, detergentes y cosméticos	108.21	120.35	118.79	119.70	123.80	121.97	128.38	126.47	139.47	147.31	159.94	128.58
40 Otros productos químicos	91.29	91.72	94.07	93.93	93.84	96.58	103.79	102.83	109.34	118.25	127.27	102.08
41 Productos de hule	57.97	57.07	57.65	59.88	62.79	60.56	64.50	62.11	65.17	67.93	72.37	62.55
42 Artículos de plástico	44.89	44.36	41.37	38.75	38.44	36.50	37.87	38.09	39.24	40.28	40.79	40.05
43 Vidrio y productos de vidrio	78.68	82.10	83.20	91.41	94.69	98.68	109.28	113.72	121.10	125.77	131.18	102.71
44 Cemento	219.07	221.90	242.17	266.33	298.98	336.24	396.11	372.59	500.32	562.55	594.72	364.64

Cuadro 1. Valor agregado bruto por trabajador, por rama de actividad, 1988-1998, en miles de pesos de 1993 (3)

Rama	Periodo											Crec. medio
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
45 Productos a base de minerales no metálicos	71.75	69.55	69.43	69.45	71.65	73.02	77.79	81.41	87.90	88.86	90.27	77.37
47 Industrias básicas de metales no ferrosos	139.29	139.53	129.99	115.56	123.02	128.90	137.47	132.47	158.73	161.71	171.45	139.83
48 Muebles metálicos	37.41	40.60	42.93	41.20	35.27	32.14	32.37	33.38	31.04	35.75	35.35	36.13
49 Prods. Metálicos estructurales	31.71	34.30	37.80	39.69	37.65	35.76	38.72	37.99	41.19	46.82	46.49	38.92
50 O. Prods. Metálicos, excepto maquinaria	52.07	51.80	51.77	51.49	51.79	50.92	55.72	56.10	63.49	66.54	66.59	56.21
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	39.95	39.27	38.26	42.30	45.24	46.41	51.24	50.86	53.01	56.01	57.07	47.24
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	42.42	42.10	45.66	49.74	50.21	44.36	47.19	48.33	52.15	59.74	65.65	49.78
53 Aparatos electrodomésticos	53.61	51.22	50.79	52.41	51.85	53.55	56.20	55.78	58.19	59.07	58.96	54.69
54 Equipos y aparatos electrónicos	27.48	29.09	34.93	33.16	32.98	35.53	39.56	37.95	40.59	44.66	47.46	36.67
55 Equipos y aparatos eléctricos	43.71	42.80	43.60	41.09	40.61	40.46	42.76	40.68	42.55	42.33	43.76	42.22
56 Automóviles	133.41	144.79	152.79	184.85	211.66	222.74	248.27	242.28	322.33	341.44	331.72	230.57
57 Carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles	56.14	51.25	50.42	55.39	47.16	45.83	50.38	45.73	49.70	49.32	49.44	50.07
58 Equipo y material de transporte	20.22	31.70	26.35	24.57	34.10	38.54	39.26	46.22	37.61	39.14	43.60	34.67
59 Otras industrias manufactureras	63.87	56.21	55.66	56.07	57.51	56.52	57.84	53.37	54.93	53.55	54.80	56.40
60 Construcción	22.29	20.19	19.00	18.89	19.66	19.51	19.66	17.37	16.74	15.99	15.45	18.61
61 Electricidad	121.20	123.49	121.41	119.13	121.64	123.80	131.01	131.28	135.23	138.87	136.17	127.57
62 Comercio	57.96	57.48	56.50	56.36	55.75	54.90	57.45	47.77	50.44	53.94	54.93	54.86
63 Restaurantes y hoteles	35.65	35.59	34.96	36.40	39.30	39.93	40.74	35.50	35.80	37.77	38.22	37.26
64 Transporte	66.01	65.10	61.45	60.81	61.85	62.80	63.48	61.07	60.52	63.81	63.84	62.79

Cuadro 1. Valor agregado bruto por trabajador, por rama de actividad, 1988-1998, en miles de pesos de 1993 (4)

<i>Rama</i>	<i>Periodo</i>											<i>Crec. medio</i>
	<i>1988</i>	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	
66 Servicios financieros	172.39	178.10	190.29	197.55	209.78	230.98	257.20	257.21	244.17	242.76	273.32	223.07
67 Alquiler de inmuebles	431.64	426.51	424.57	420.24	420.49	420.23	416.80	415.32	410.82	407.83	401.32	417.80
68 Servicios profesionales	85.75	90.47	94.10	96.04	92.25	92.25	84.46	83.45	82.70	82.50	82.53	87.86
69 Servicios de educación	28.05	27.98	27.65	27.51	27.23	27.92	27.39	27.33	27.29	27.29	27.16	27.53
70 Servicios médicos	63.30	61.56	60.66	58.91	58.46	59.75	59.59	58.02	57.48	56.23	55.55	59.05
71 Servicios de esparcimiento	112.12	109.52	104.37	99.21	96.57	95.00	94.12	92.42	95.50	99.85	105.08	100.34
72 Otros servicios	18.96	19.29	19.75	20.05	20.08	19.84	19.73	19.28	19.46	19.51	19.38	19.57
73 Administración pública y defensa	30.86	30.95	30.78	31.08	30.56	30.76	30.69	30.56	30.43	30.15	29.72	30.59

Fuente: Cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 2. Índice de Valor agregado bruto por trabajador, por rama de actividad, 1988-1998, a precios de 1993. Alquiler de inmuebles=100 (1)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
1 Agricultura	1.95	2.01	2.14	2.21	2.20	2.25	2.26	2.39	2.48	2.60	2.63	2.28
2 Ganadería	5.22	5.27	5.27	5.29	5.23	5.29	5.21	5.23	5.25	5.25	5.29	5.26
3 Silvicultura	8.38	8.48	8.55	8.66	8.66	8.71	8.77	8.86	8.91	8.92	9.04	8.72
4 Caza y pesca	4.76	4.75	4.92	4.96	4.64	5.06	5.38	5.90	6.08	6.12	6.22	5.33
5 Carbón, grafito y derivados	15.10	14.27	14.33	14.20	14.80	16.57	17.94	18.26	20.66	19.25	20.66	16.87
6 Petroleo crudo y gas	38.11	42.83	37.50	35.96	55.28	71.66	84.50	76.79	78.25	79.41	80.92	61.63
7 mineral de hierro	27.72	25.80	28.42	30.28	37.07	45.33	49.00	49.83	52.35	55.32	57.06	41.45
8 Minerales metálicos no ferrosos	8.28	9.17	10.45	11.46	12.84	14.40	15.70	18.50	21.03	22.76	23.73	15.20
9 Canteras, arena, grava y arcilla	11.23	12.00	12.84	13.31	14.15	14.99	16.28	13.94	14.88	15.49	15.76	14.05
10 Otros minerales no metálicos	11.10	10.40	10.34	9.76	10.21	15.74	16.14	20.64	23.32	22.81	23.85	15.75
11 Carnes y lácteos	24.12	23.86	24.25	25.67	26.72	29.10	31.28	30.72	30.66	31.92	32.71	28.22
12 Frutas y legumbres	10.14	10.82	11.57	10.26	10.85	10.51	12.04	11.39	11.07	12.41	13.63	11.32
13 Molienda de trigo	11.54	11.66	11.63	11.58	11.19	11.01	11.61	12.25	12.39	12.54	12.80	11.83
14 Molienda de nixtamal	24.04	24.59	24.91	25.07	25.43	25.83	26.41	27.62	28.12	28.21	28.71	26.24
15 Beneficio y molienda de café	18.97	19.53	19.91	20.90	21.24	20.59	21.94	23.05	24.27	24.27	22.22	21.51
16 Azúcar	8.53	9.14	9.53	11.20	11.72	13.31	12.52	15.46	17.37	17.49	19.27	13.16
17 Aceites y grasas comestibles	25.87	26.40	28.67	32.74	33.62	36.60	41.47	42.40	45.94	44.87	44.98	36.55
18 Alimentos para animales	20.23	19.59	19.01	18.91	17.24	17.51	18.90	17.72	16.62	16.68	18.32	18.26
19 Otros productos alimenticios	20.06	21.54	22.42	22.48	22.79	23.49	24.18	25.30	26.38	27.89	30.50	24.22
20 Bebidas alcohólicas	36.28	41.33	49.13	57.66	53.68	47.26	51.04	48.92	51.40	50.15	48.94	48.66
21 Cerveza y malta	34.97	37.29	38.00	39.43	42.74	47.40	53.04	54.54	58.03	59.93	63.10	47.86
22 Refrescos y aguas gaseosas	13.05	15.01	14.28	14.25	14.09	14.59	15.58	16.13	17.27	17.50	19.22	15.51

Cuadro 2. Índice de Valor agregado bruto por trabajador, por rama de actividad, 1988-1998, a precios de 1993. Alquiler de inmuebles=100 (2)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
23 Tabaco	100.00	130.60	181.98	179.00	187.33	142.82	172.96	199.50	203.84	207.37	235.26	176.42
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	44.02	45.02	44.41	42.88	41.52	41.53	45.25	45.95	49.09	49.16	49.97	45.35
25 Hilados y tejidos de fibras duras	29.35	27.71	28.60	30.22	36.52	31.07	33.18	35.56	34.68	30.88	30.68	31.68
26 otras industrias textiles	40.27	41.97	47.25	47.81	48.88	49.43	53.22	52.75	54.81	57.05	56.11	49.96
27 Prendas de vestir	27.94	28.98	31.71	33.04	34.30	32.06	32.72	30.49	30.04	27.83	26.56	30.52
28 Cuero y calzado	6.87	7.37	7.62	8.02	8.39	8.74	9.28	9.15	9.71	10.02	10.44	8.67
29 Aserraderos, triplay	8.45	8.70	8.86	8.88	8.90	9.00	9.20	9.47	9.79	10.07	10.38	9.23
30 Otros productos de madera y corcho	10.71	10.80	10.99	11.27	11.48	11.97	12.65	13.09	13.03	13.07	13.10	12.00
31 Papel y cartón	15.74	16.55	16.80	17.65	18.00	18.40	19.76	20.98	22.51	22.64	23.48	19.27
32 Imprentas y editoriales	11.01	11.55	11.92	11.99	12.20	12.05	13.02	12.30	12.12	14.09	15.00	12.46
33 Petróleo y derivados	18.70	21.18	22.50	24.60	27.63	32.09	37.14	34.88	33.74	31.88	33.66	28.82
34 Petroquímica básica	20.36	25.82	26.97	21.34	25.15	30.88	52.89	59.80	52.53	52.70	46.63	37.52
35 Química básica	26.67	27.97	29.64	32.19	34.58	38.40	45.86	49.65	53.46	57.19	59.86	41.18
36 Abonos y fertilizantes	12.78	13.41	13.46	14.02	13.63	16.84	18.64	23.92	26.68	22.96	21.74	17.93
37 Resinas sintéticas y fibras artificiales	22.95	24.19	24.77	24.69	27.45	27.16	31.23	34.96	38.53	40.34	43.46	30.75
38 Productos farmacéuticos	29.02	33.35	33.96	34.42	34.59	34.97	33.89	39.99	42.25	45.16	45.98	36.96
39 Jabones, detergentes y cosméticos	25.07	28.22	27.98	28.48	29.44	29.02	30.80	30.45	33.95	36.12	39.85	30.78
40 Otros productos químicos	21.15	21.50	22.16	22.35	22.32	22.98	24.90	24.76	26.62	29.00	31.71	24.43
41 Productos de hule	13.43	13.38	13.58	14.25	14.93	14.41	15.47	14.95	15.86	16.66	18.03	14.97
42 Artículos de plástico	10.40	10.40	9.74	9.22	9.14	8.69	9.09	9.17	9.55	9.88	10.16	9.59
43 Vidrio y productos de vidrio	18.23	19.25	19.60	21.75	22.52	23.48	26.22	27.38	29.48	30.84	32.69	24.58
44 Cemento	50.75	52.03	57.04	63.38	71.10	80.01	95.04	89.71	121.79	137.94	148.19	87.28

Cuadro 2. Índice de Valor agregado bruto por trabajador, por rama de actividad, 1988-1998, a precios de 1993. Alquiler de inmuebles=100 (3)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
45 Productos a base de minerales no metálicos	71.75	69.55	69.43	69.45	71.65	73.02	77.79	81.41	87.90	88.86	90.27	77.37
46 Industrias básicas de hierro y ace	71.31	79.81	102.32	112.19	139.92	185.83	213.33	246.25	271.95	291.93	292.52	182.49
47 Industrias básicas de metales no ferrosos	139.29	139.53	129.99	115.56	123.02	128.90	137.47	132.47	158.73	161.71	171.45	139.83
49 Prods. Metálicos estructurales	7.35	8.04	8.90	9.44	8.95	8.51	9.29	9.15	10.03	11.48	11.58	9.32
50 O. Prods. Metálicos, excepto maquinaria	12.06	12.14	12.19	12.25	12.32	12.12	13.37	13.51	15.45	16.32	16.59	13.45
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	9.26	9.21	9.01	10.07	10.76	11.04	12.29	12.25	12.90	13.73	14.22	11.31
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	9.83	9.87	10.75	11.84	11.94	10.56	11.32	11.64	12.69	14.65	16.36	11.91
53 Aparatos electrodomésticos	12.42	12.01	11.96	12.47	12.33	12.74	13.48	13.43	14.16	14.48	14.69	13.09
54 Equipos y aparatos electrónicos	6.37	6.82	8.23	7.89	7.84	8.45	9.49	9.14	9.88	10.95	11.83	8.78
55 Equipos y aparatos eléctricos	10.13	10.03	10.27	9.78	9.66	9.63	10.26	9.80	10.36	10.38	10.90	10.10
56 Automóviles	30.91	33.95	35.99	43.99	50.34	53.00	59.57	58.34	78.46	83.72	82.66	55.19
57 Carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles	13.01	12.02	11.87	13.18	11.21	10.91	12.09	11.01	12.10	12.09	12.32	11.98
58 Equipo y material de transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
59 Otras industrias manufactureras	4.68	7.43	6.21	5.85	8.11	9.17	9.42	11.13	9.16	9.60	10.87	8.30
60 Construcción	14.80	13.18	13.11	13.34	13.68	13.45	13.88	12.85	13.37	13.13	13.65	13.50
61 Electricidad	5.16	4.73	4.47	4.50	4.68	4.64	4.72	4.18	4.07	3.92	3.85	4.46
62 Comercio	28.08	28.95	28.60	28.35	28.93	29.46	31.43	31.61	32.92	34.05	33.93	30.53
63 Restaurantes y hoteles	13.43	13.48	13.31	13.41	13.26	13.06	13.78	11.50	12.28	13.23	13.69	13.13
64 Transporte	8.26	8.34	8.23	8.66	9.35	9.50	9.77	8.55	8.71	9.26	9.52	8.92
	15.29	15.26	14.47	14.47	14.71	14.94	15.23	14.70	14.73	15.65	15.91	15.03

Cuadro 2. Índice de Valor agregado bruto por trabajador, por rama de actividad, 1988-1998, a precios de 1993. Alquiler de inmuebles=100 (4)

<i>Rama</i>	<i>Periodo</i>											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
65 Comunicaciones	102.54	108.71	122.54	133.92	166.18	183.83	212.39	220.79	253.51	271.91	280.64	187.00
66 Servicios financieros	172.39	178.10	190.29	197.55	209.78	230.98	257.20	257.21	244.17	242.76	273.32	223.07
67 Alquiler de inmuebles	431.64	426.51	424.57	420.24	420.49	420.23	416.80	415.32	410.82	407.83	401.32	417.80
68 Servicios profesionales	85.75	90.47	94.10	96.04	92.25	92.25	84.46	83.45	82.70	82.50	82.53	87.86
69 Servicios de educación	6.50	6.56	6.51	6.55	6.48	6.64	6.57	6.58	6.64	6.69	6.77	6.59
70 Servicios médicos	14.66	14.43	14.29	14.02	13.90	14.22	14.30	13.97	13.99	13.79	13.84	14.13
71 Servicios de esparcimiento	25.98	25.68	24.58	23.61	22.97	22.61	22.58	22.25	23.25	24.48	26.18	24.02
72 Otros servicios	4.39	4.52	4.65	4.77	4.78	4.72	4.73	4.64	4.74	4.78	4.83	4.69
73 Administración pública y defensa	7.15	7.26	7.25	7.40	7.27	7.32	7.36	7.36	7.41	7.39	7.41	7.32

Fuente: Elaboración propia con datos de la Cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 3. Índice de Valor agregado bruto, por trabajador, para actividades primarias de 1988 a 1998, a precios de 1993.

<i>Rama</i>	<i>Periodo</i>											
	<i>1988</i>	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>Promedio</i>
1 Agricultura	5.11	4.70	5.71	6.15	3.99	3.14	2.67	3.11	3.17	3.27	3.25	3.70
2 Ganadería	13.70	12.29	14.06	14.72	9.46	7.38	6.17	6.82	6.71	6.62	6.54	8.53
3 Silvicultura	22.00	19.80	22.81	24.08	15.66	12.16	10.38	11.54	11.39	11.23	11.17	14.15
4 Caza y pesca	12.50	11.09	13.12	13.79	8.39	7.06	6.36	7.68	7.77	7.71	7.69	8.66
5 Carbón, grafito y derivados	39.62	33.32	38.22	39.49	26.77	23.12	21.23	23.78	26.40	24.24	25.54	27.38
6 Petróleo crudo y gas	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
7 mineral de hierro	72.73	60.22	75.80	84.19	67.06	63.25	57.98	64.90	66.90	69.67	70.52	67.25
8 Minerales metálicos no ferrosos	21.73	21.41	27.86	31.87	23.22	20.10	18.57	24.09	26.88	28.67	29.32	24.67
9 Canteras, arena, grava y arcilla	29.48	28.02	34.24	37.01	25.60	20.91	19.26	18.16	19.01	19.51	19.47	22.80
10 Otros minerales no metálicos	29.12	24.29	27.58	27.15	18.46	21.96	19.10	26.88	29.80	28.73	29.48	25.56

Fuente: Elaboración propia con datos de la Cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 4. Índice de Valor agregado bruto, por trabajador, para actividades secundarias de 1988 a 1998, a precios de 1993. (1)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
11 Carnes y lácteos	47.53	45.87	42.52	40.50	37.58	36.37	32.91	34.25	25.18	23.14	22.07	32.33
12 Frutas y legumbres	19.99	20.79	20.29	16.19	15.26	13.14	12.67	12.70	9.09	9.00	9.20	12.97
13 Molienda de trigo	22.73	22.42	20.40	18.28	15.74	13.76	12.21	13.66	10.17	9.09	8.64	13.55
14 Molienda de nixtamal	47.36	47.26	43.68	39.57	35.76	32.28	27.79	30.79	23.09	20.45	19.37	30.06
15 Beneficio y molienda de café	37.38	37.55	34.90	32.98	29.88	25.73	23.09	25.70	19.93	17.59	15.00	24.64
16 Azúcar	16.80	17.57	16.70	17.68	16.48	16.64	13.17	17.23	14.27	12.68	13.00	15.08
17 Aceites y grasas comestibles	50.98	50.75	50.26	51.67	47.29	45.74	43.63	47.26	37.72	32.53	30.35	41.88
18 Alimentos para animales	39.86	37.65	33.33	29.84	24.25	21.88	19.89	19.75	13.65	12.09	12.36	20.93
19 Otros productos alimenticios	39.53	41.40	39.30	35.47	32.05	29.36	25.44	28.20	21.66	20.22	20.58	27.75
20 Bebidas alcohólicas	71.49	79.45	86.14	90.98	75.50	59.07	53.71	54.53	42.21	36.36	33.02	55.75
21 Cerveza y malta	68.90	71.67	66.62	62.21	60.11	59.24	55.81	60.80	47.65	43.45	42.58	54.84
22 Refrescos y aguas gaseosas	25.72	28.84	25.03	22.49	19.82	18.23	16.39	17.98	14.18	12.69	12.97	17.77
23 Tabaco	45.65	58.86	75.15	67.21	62.66	42.48	43.66	53.54	40.74	36.86	39.56	48.38
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	20.09	20.29	18.34	16.10	13.89	12.35	11.42	12.33	9.81	8.74	8.40	12.44
25 Hilados y tejidos de fibras duras	13.40	12.49	11.81	11.35	12.21	9.24	8.38	9.54	6.93	5.49	5.16	8.69
26 otras industrias textiles	18.38	18.92	19.51	17.95	16.35	14.70	13.44	14.16	10.95	10.14	9.43	13.70
27 Prendas de vestir	12.75	13.06	13.09	12.41	11.47	9.53	8.26	8.18	6.00	4.95	4.47	8.37
28 Cuero y calzado	13.54	14.16	13.36	12.66	11.80	10.92	9.77	10.20	7.98	7.26	7.05	9.93
29 Aserraderos, triplay	16.66	16.73	15.54	14.01	12.52	11.24	9.68	10.55	8.04	7.30	7.00	10.58
30 Otros productos de madera y corcho	21.10	20.76	19.27	17.78	16.15	14.96	13.31	14.60	10.70	9.47	8.84	13.75

Cuadro 4. Índice de Valor agregado bruto, por trabajador, para actividades secundarias de 1988 a 1998, a precios de 1993.(2)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
31 Papel y cartón	31.02	31.81	29.45	27.85	25.32	22.99	20.79	23.39	18.48	16.42	15.84	22.08
32 Imprentas y editoriales	21.69	22.21	20.90	18.92	17.16	15.07	13.70	13.71	9.95	10.22	10.12	14.27
33 Petróleo y derivados	36.84	40.72	39.45	38.82	38.86	40.10	39.08	38.89	27.71	23.12	22.71	33.02
34 Petroquímica básica	40.11	49.63	47.29	33.67	35.37	38.60	55.66	66.66	43.13	38.21	31.47	42.99
35 Química básica	52.55	53.77	51.97	50.79	48.64	47.99	48.26	55.34	43.89	41.46	40.40	47.19
36 Abonos y fertilizantes	25.18	25.78	23.60	22.13	19.18	21.05	19.61	26.66	21.90	16.65	14.67	20.54
37 Resinas sintéticas y fibras artificiales	45.22	46.49	43.42	38.96	38.60	33.95	32.86	38.96	31.63	29.24	29.33	35.23
38 Productos farmacéuticos	57.19	64.11	59.54	54.31	48.65	43.70	35.67	44.57	34.70	32.74	31.03	42.34
39 Jabones, detergentes y cosméticos	49.40	54.23	49.05	44.94	41.41	36.27	32.41	33.94	27.88	26.19	26.89	35.26
40 Otros productos químicos	41.67	41.33	38.84	35.27	31.39	28.72	26.20	27.60	21.85	21.02	21.40	28.00
41 Productos de hule	26.46	25.72	23.81	22.48	21.00	18.01	16.28	16.67	13.03	12.08	12.17	17.15
42 Artículos de plástico	20.49	19.99	17.08	14.55	12.86	10.85	9.56	10.22	7.84	7.16	6.86	10.98
43 Vidrio y productos de vidrio	35.92	37.00	34.36	34.32	31.67	29.35	27.59	30.52	24.20	22.36	22.06	28.17
44 Cemento	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
45 Productos a base de minerales no metálicos	32.75	31.34	28.67	26.08	23.96	21.72	19.64	21.85	17.57	15.80	15.18	21.22
46 Industrias básicas de hierro y acero	32.55	35.97	42.25	42.13	46.80	55.27	53.86	66.09	54.35	51.89	49.19	50.05
47 Industrias básicas de metales no ferrosos	63.58	62.88	53.68	43.39	41.15	38.34	34.70	35.55	31.73	28.75	28.83	38.35
48 Muebles metálicos	17.08	18.30	17.73	15.47	11.80	9.56	8.17	8.96	6.20	6.36	5.94	9.91
49 Prods. Metálicos estructurales	14.47	15.46	15.61	14.90	12.59	10.64	9.77	10.20	8.23	8.32	7.82	10.67
50 O. Prods. Metálicos, excepto maquinaria	23.77	23.34	21.38	19.33	17.32	15.14	14.07	15.06	12.69	11.83	11.20	15.41
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	18.24	17.70	15.80	15.88	15.13	13.80	12.94	13.65	10.59	9.96	9.60	12.95

Cuadro 4. Índice de Valor agregado bruto, por trabajador, para actividades secundarias de 1988 a 1998, a precios de 1993.(3)

<i>Rama</i>	<i>Periodo</i>											
	<i>1988</i>	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>Promedio</i>
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	19.36	18.97	18.85	18.67	16.79	13.19	11.91	12.97	10.42	10.62	11.04	13.65
53 Aparatos electrodomésticos	24.47	23.08	20.97	19.68	17.34	15.93	14.19	14.97	11.63	10.50	9.91	15.00
54 Equipos y aparatos electrónicos	12.54	13.11	14.42	12.45	11.03	10.57	9.99	10.18	8.11	7.94	7.98	10.06
55 Equipos y aparatos eléctricos	19.95	19.29	18.01	15.43	13.58	12.03	10.80	10.92	8.51	7.53	7.36	11.58
56 Automóviles	60.90	65.25	63.09	69.41	70.79	66.24	62.68	65.03	64.42	60.69	55.78	63.23
57 Carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles	25.63	23.10	20.82	20.80	15.77	13.63	12.72	12.27	9.93	8.77	8.31	13.73
58 Equipo y material de transporte	9.23	14.29	10.88	9.22	11.41	11.46	9.91	12.41	7.52	6.96	7.33	9.51
59 Otras industrias manufactureras	29.16	25.33	22.98	21.05	19.24	16.81	14.60	14.32	10.98	9.52	9.21	15.47
60 Construcción	10.17	9.10	7.84	7.09	6.58	5.80	4.96	4.66	3.35	2.84	2.60	5.10
61 Electricidad	55.32	55.65	50.13	44.73	40.68	36.82	33.07	35.23	27.03	24.69	22.90	34.98

Fuente: Elaboración propia con datos de la Cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 5. Índice de Valor agregado bruto por trabajador, para actividades terciarias de 1988 a 1998, a precios de 1993.

Rama	Periodo											Promedio
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
62 Comercio	13.43	13.48	13.31	13.41	13.26	13.06	13.78	11.50	12.28	13.23	13.69	13.13
63 Restaurantes y hoteles	8.26	8.34	8.23	8.66	9.35	9.50	9.77	8.55	8.71	9.26	9.52	8.92
64 Transporte	15.29	15.26	14.47	14.47	14.71	14.94	15.23	14.70	14.73	15.65	15.91	15.03
65 Comunicaciones	23.76	25.49	28.86	31.87	39.52	43.75	50.96	53.16	61.71	66.67	69.93	44.76
66 Servicios financieros	39.94	41.76	44.82	47.01	49.89	54.96	61.71	61.93	59.43	59.53	68.11	53.39
67 Alquiler de inmuebles	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
68 Servicios profesionales	19.87	21.21	22.16	22.85	21.94	21.95	20.26	20.09	20.13	20.23	20.56	21.03
69 Servicios de educación	6.50	6.56	6.51	6.55	6.48	6.64	6.57	6.58	6.64	6.69	6.77	6.59
70 Servicios médicos	14.66	14.43	14.29	14.02	13.90	14.22	14.30	13.97	13.99	13.79	13.84	14.13
71 Servicios de esparcimiento	25.98	25.68	24.58	23.61	22.97	22.61	22.58	22.25	23.25	24.48	26.18	24.02
72 Otros servicios	4.39	4.52	4.65	4.77	4.78	4.72	4.73	4.64	4.74	4.78	4.83	4.69
73 Administración pública y defensa	7.15	7.26	7.25	7.40	7.27	7.32	7.36	7.36	7.41	7.39	7.41	7.32

Fuente: Elaboración propia con datos de la Cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 6. Índice de valor agregado bruto, por trabajador, por rama de actividad, 1988-1998, en miles de pesos de 1993, con 1993=100 (1)

Rama	Periodo											Crec. medio
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
1 Agricultura	89.07	90.85	96.24	98.40	98.17	100.00	99.64	105.06	108.09	112.17	111.77	100.86
2 Ganadería	101.43	101.09	100.74	100.11	98.95	100.00	97.76	97.85	97.10	96.43	95.52	98.82
3 Silvicultura	98.80	98.76	99.15	99.36	99.43	100.00	99.85	100.48	99.97	99.31	99.02	99.47
4 Caza y pesca	96.66	95.27	98.21	97.96	91.69	100.00	105.39	115.21	117.38	117.42	117.42	104.78
5 Carbón, grafito y derivados	93.59	87.44	87.40	85.72	89.36	100.00	107.38	108.93	121.89	112.77	119.10	101.24
6 Petróleo crudo y gas	54.62	60.66	52.87	50.18	77.19	100.00	116.95	105.90	106.75	107.54	107.83	85.50
7 mineral de hierro	62.81	57.76	63.36	66.80	81.84	100.00	107.21	108.66	112.92	118.45	120.22	90.91
8 Minerales metálicos no ferrosos	59.05	64.62	73.30	79.58	89.19	100.00	108.09	126.94	142.77	153.40	157.34	104.94
9 Canteras, arena, grava y arcilla	77.00	81.30	86.58	88.81	94.50	100.00	107.73	91.94	97.05	100.31	100.41	93.24
10 Otros minerales no metálicos	72.41	67.09	66.39	62.04	64.90	100.00	101.74	129.59	144.86	140.67	144.75	99.49
11 Carnes y lácteos	85.14	83.22	84.19	88.21	91.88	100.00	106.60	104.33	103.00	106.43	107.34	96.40
12 Frutas y legumbres	99.13	104.48	111.26	97.66	103.32	100.00	113.60	107.13	102.93	114.63	123.85	107.09
13 Molienda de trigo	107.67	107.54	106.79	105.24	101.75	100.00	104.60	110.00	110.02	110.55	111.06	106.84
14 Molienda de nixtamal	95.59	96.63	97.45	97.09	98.52	100.00	101.42	105.69	106.43	105.99	106.15	101.00
15 Beneficio y molienda de café	94.65	96.29	97.68	101.51	103.24	100.00	105.69	110.65	115.22	114.39	103.07	103.85
16 Azúcar	65.79	69.68	72.29	84.15	88.08	100.00	93.27	114.74	127.59	127.49	138.21	98.30
17 Aceites y grasas comestibles	72.61	73.22	79.14	89.47	91.93	100.00	112.37	114.49	122.71	118.96	117.36	99.30
18 Alimentos para animales	118.70	113.55	109.71	108.02	98.55	100.00	107.07	100.04	92.83	92.47	99.91	103.71
19 Otros productos alimenticios	87.71	93.06	96.41	95.68	97.08	100.00	102.09	106.44	109.78	115.21	123.97	102.50
20 Bebidas alcohólicas	78.86	88.76	105.03	121.99	113.66	100.00	107.11	102.29	106.32	102.98	98.88	102.35
21 Cerveza y malta	75.78	79.85	81.00	83.19	90.22	100.00	110.98	113.72	119.69	122.71	127.13	100.39
22 Refrescos y aguas gaseosas	91.89	104.40	98.88	97.70	96.65	100.00	105.92	109.29	115.71	116.42	125.81	105.70

Cuadro 6. Índice de valor agregado bruto, por trabajador, por rama de actividad, 1988-1998, en miles de pesos de 1993, con 1993=100 (2)

Rama	Periodo											Crec. medio
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
23 Tabaco	70.01	91.44	127.42	125.33	131.17	100.00	121.10	139.68	142.72	145.20	164.72	123.53
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	106.01	108.43	106.96	103.27	99.98	100.00	108.97	110.65	118.21	118.40	120.33	109.20
25 Hilados y tejidos de fibras duras	94.44	89.18	92.03	97.26	117.52	100.00	106.77	114.43	111.61	99.39	98.72	101.94
26 otras industrias textiles	81.47	84.92	95.60	96.74	98.90	100.00	107.67	106.73	110.89	115.42	113.52	101.08
27 Prendas de vestir	87.15	90.40	98.90	103.06	106.97	100.00	102.07	95.11	93.69	86.81	82.83	95.18
28 Cuero y calzado	80.77	85.55	88.07	91.76	96.03	100.00	105.32	103.41	108.63	111.20	114.07	98.62
29 Aserraderos, triplay	96.52	98.18	99.52	98.69	99.02	100.00	101.41	104.01	106.38	108.58	110.16	102.04
30 Otros productos de madera y corcho	91.92	91.60	92.80	94.17	95.98	100.00	104.81	108.13	106.44	105.95	104.55	99.67
31 Papel y cartón	87.89	91.31	92.24	95.93	97.90	100.00	106.53	112.70	119.61	119.45	121.85	104.13
32 Imprentas y editoriales	93.79	97.28	99.91	99.47	101.28	100.00	107.12	100.80	98.27	113.46	118.83	102.75
33 Petróleo y derivados	59.85	67.01	70.86	76.68	86.16	100.00	114.79	107.44	102.80	96.43	100.17	89.29
34 Petroquímica básica	67.70	84.86	88.24	69.09	81.49	100.00	169.87	191.38	166.28	165.62	144.20	120.79
35 Química básica	71.35	73.94	77.99	83.82	90.12	100.00	118.46	127.78	136.10	144.53	148.89	106.63
36 Abonos y fertilizantes	77.93	80.82	80.75	83.27	81.01	100.00	109.75	140.35	154.84	132.32	123.25	105.85
37 Resinas sintéticas y fibras artificiales	86.78	90.38	92.13	90.89	101.11	100.00	114.04	127.19	138.66	144.12	152.80	112.55
38 Productos farmacéuticos	85.26	96.81	98.13	98.43	98.99	100.00	96.14	113.02	118.13	125.33	125.58	105.07
39 Jabones, detergentes y cosméticos	88.72	98.67	97.40	98.14	101.50	100.00	105.25	103.69	114.35	120.78	131.14	105.42
40 Otros productos químicos	94.52	94.97	97.40	97.25	97.17	100.00	107.46	106.47	113.21	122.44	131.78	105.70
41 Productos de hule	95.73	94.24	95.19	98.87	103.68	100.00	106.50	102.55	107.61	112.17	119.49	103.27
42 Artículos de plástico	122.99	121.55	113.35	106.17	105.32	100.00	103.77	104.35	107.51	110.35	111.75	109.74
43 Vidrio y productos de vidrio	79.74	83.20	84.32	92.63	95.96	100.00	110.75	115.24	122.72	127.45	132.94	104.09
44 Cemento	65.15	65.99	72.02	79.21	88.92	100.00	117.80	110.81	148.80	167.31	176.87	108.44

Cuadro 6. Índice de valor agregado bruto, por trabajador, por rama de actividad, 1988-1998, en miles de pesos de 1993, con 1993=100 (3)

Rama	Periodo											Crec. medio
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
45 Productos a base de minerales no metálicos	98.27	95.25	95.09	95.12	98.12	100.00	106.54	111.50	120.39	121.70	123.62	105.96 0.00
46 Industrias básicas de hierro y acero	38.38	42.95	55.06	60.37	75.29	100.00	114.80	132.51	146.34	157.09	157.41	98.20
47 Industrias básicas de metales no ferrosos	108.06	108.25	100.85	89.65	95.44	100.00	106.64	102.76	123.14	125.45	133.01	108.48
48 Muebles metálicos	116.41	126.35	133.57	128.20	109.74	100.00	100.71	103.87	96.58	111.25	109.99	112.42
49 Prods. Metálicos estructurales	88.67	95.92	105.69	110.98	105.29	100.00	108.26	106.23	115.18	130.91	129.99	108.83
50 O. Prods. Metálicos, excepto maquinaria	102.27	101.73	101.66	101.12	101.70	100.00	109.42	110.17	124.68	130.69	130.78	110.38
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	86.08	84.61	82.43	91.14	97.48	100.00	110.40	109.58	114.20	120.67	122.96	101.78
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	95.62	94.90	102.92	112.11	113.17	100.00	106.37	108.94	117.55	134.65	147.98	112.20
53 Aparatos electrodomésticos	100.11	95.65	94.85	97.88	96.83	100.00	104.96	104.17	108.67	110.31	110.10	102.14
54 Equipos y aparatos electrónicos	77.34	81.89	98.31	93.34	92.82	100.00	111.33	106.81	114.25	125.69	133.60	103.22
55 Equipos y aparatos eléctricos	108.05	105.78	107.77	101.55	100.38	100.00	105.69	100.56	105.18	104.63	108.17	104.34
56 Automóviles	59.89	65.00	68.60	82.99	95.03	100.00	111.46	108.77	144.71	153.29	148.93	103.52
57 Carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles	122.49	111.82	110.01	120.86	102.90	100.00	109.93	99.78	108.45	107.62	107.87	109.25 0.00
58 Equipo y material de transporte	52.46	82.26	68.36	63.75	88.49	100.00	101.88	119.94	97.59	101.55	113.14	89.95
59 Otras industrias manufactureras	113.00	99.45	98.47	99.20	101.75	100.00	102.32	94.41	97.19	94.74	96.94	99.77
60 Construcción	114.22	103.46	97.36	96.82	100.75	100.00	100.77	89.02	85.77	81.97	79.17	95.39
61 Electricidad	97.89	99.74	98.06	96.23	98.25	100.00	105.82	106.04	109.23	112.17	109.99	103.04
62 Comercio	105.58	104.71	102.93	102.66	101.55	100.00	104.64	87.03	91.88	98.26	100.06	99.94
63 Restaurantes y hoteles	89.27	89.12	87.55	91.15	98.42	100.00	102.02	88.89	89.66	94.59	95.72	93.31
64 Transporte	105.11	103.66	97.85	96.83	98.48	100.00	101.08	97.24	96.37	101.61	101.66	99.99

Cuadro 6. Índice de valor agregado bruto, por trabajador, por rama de actividad, 1988-1998, en miles de pesos de 1993, con 1993=100 (4)

Rama	Periodo											Crec. medio
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
65 Comunicaciones	55.78	59.14	66.66	72.85	90.40	100.00	115.54	120.10	137.90	147.91	152.66	101.72
66 Servicios financieros	74.63	77.11	82.39	85.53	90.82	100.00	111.36	111.36	105.71	105.10	118.33	96.58
67 Alquiler de inmuebles	102.71	101.50	101.03	100.00	100.06	100.00	99.18	98.83	97.76	97.05	95.50	99.42
68 Servicios profesionales	92.96	98.07	102.01	104.10	100.00	100.00	91.55	90.46	89.65	89.43	89.46	95.25
69 Servicios de educación	100.46	100.19	99.00	98.53	97.52	100.00	98.08	97.89	97.72	97.72	97.27	98.58
70 Servicios médicos	105.94	103.03	101.52	98.61	97.84	100.00	99.74	97.10	96.20	94.11	92.97	98.82
71 Servicios de esparcimiento	118.03	115.29	109.87	104.44	101.66	100.00	99.08	97.29	100.53	105.11	110.62	105.63
72 Otros servicios	95.53	97.19	99.52	101.04	101.21	100.00	99.44	97.15	98.06	98.29	97.65	98.64
73 Administración pública y defensa	100.31	100.62	100.06	101.03	99.33	100.00	99.76	99.34	98.91	98.01	96.61	99.45

Fuente: Cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 7. Remuneración media de asalariados por rama de actividad, 1988-1998, pesos de 1993 (1)

Rama	Periodo											Promedio
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
1 Agricultura	1 565	1 366	1 200	1 131	1 173	1 218	1 271	1 299	1 058	1 155	1 175	1 237
2 Ganadería	5 292	5 137	4 859	4 563	5 077	5 506	5 975	5 122	4 094	4 033	4 596	4 932
3 Silvicultura	8 452	7 344	7 484	7 581	7 408	7 772	8 173	7 923	8 126	7 611	7 415	7 754
4 Caza y pesca	8 262	6 862	5 722	6 485	6 670	6 691	9 227	8 575	8 786	8 442	7 908	7 603
5 Carbón, grafito y derivados	12 779	13 853	8 978	11 971	14 196	17 180	29 237	23 285	21 269	21 766	23 556	18 006
6 Petróleo crudo y gas	25 542	32 375	24 888	29 223	47 806	61 361	81 207	63 262	67 382	65 398	81 904	52 759
7 mineral de hierro	28 434	24 298	17 374	16 872	18 747	18 688	62 759	35 959	34 475	35 083	38 696	30 126
8 Minerales metálicos no ferrosos	9 000	9 324	6 129	8 225	8 860	10 124	21 166	10 129	13 426	16 970	20 539	12 172
9 Canteras, arena, grava y arcilla	9 517	10 082	10 946	12 608	12 607	13 551	15 272	14 865	15 838	16 381	15 745	13 401
10 Otros minerales no metálicos	11 914	12 596	8 641	8 664	10 361	12 565	19 589	13 170	13 615	14 581	13 731	12 675
11 Carnes y lácteos	17 499	20 514	19 675	17 983	17 174	20 117	22 346	18 814	16 919	15 699	18 630	18 670
12 Frutas y legumbres	10 450	12 261	13 235	14 713	16 108	17 352	17 777	16 627	16 052	16 434	17 425	15 312
13 Molienda de trigo	16 467	17 656	15 215	16 705	17 458	18 871	18 499	15 987	13 014	14 146	15 591	16 328
14 Molienda de nixtamal	7 684	8 270	6 747	7 071	9 376	11 219	9 818	9 014	7 384	7 570	6 368	8 229
15 Beneficio y molienda de café	7 527	12 606	7 525	8 312	10 857	12 628	13 816	7 889	9 238	8 982	10 171	9 959
16 Azúcar	14 928	20 532	8 782	9 264	14 305	17 744	27 907	26 532	25 126	29 144	34 351	20 783
17 Aceites y grasas comestibles	14 845	18 055	13 886	16 481	18 384	20 835	34 577	21 964	21 885	24 851	26 910	21 152
18 Alimentos para animales	17 697	19 456	16 979	18 057	18 196	19 929	27 326	19 336	13 538	15 890	18 045	18 586
19 Otros productos alimenticios	18 698	19 819	20 572	20 363	22 793	25 720	24 447	21 683	20 096	20 839	22 493	21 593
20 Bebidas alcohólicas	21 207	28 715	27 822	28 097	28 481	32 300	43 922	34 198	34 151	36 685	33 146	31 702
21 Cerveza y malta	27 369	33 377	32 633	32 279	37 894	45 947	41 646	37 829	36 940	41 940	46 823	37 698
22 Refrescos y aguas gaseosas	20 476	26 743	23 081	21 495	20 123	20 309	24 221	20 310	20 353	20 970	22 086	21 833

Cuadro 7. Remuneración media de asalariados por rama de actividad, 1988-1998, pesos de 1993 (2)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
23 Tabaco	23 098	28 299	36 785	32 773	34 080	28 636	33 587	31 189	29 290	40 131	50 928	33 527
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	16 535	17 722	15 877	16 448	17 186	18 261	24 350	17 117	17 311	17 509	20 206	18 047
25 Hilados y tejidos de fibras duras	7 533	8 096	6 170	13 497	7 172	8 327	14 235	9 238	8 680	8 864	9 570	9 217
26 otras industrias textiles	14 503	15 816	16 198	16 890	18 768	19 534	20 920	18 418	17 896	18 962	20 344	18 023
27 Prendas de vestir	8 604	9 864	16 173	15 892	17 161	18 545	13 024	10 778	9 875	9 876	10 117	12 719
28 Cuero y calzado	8 567	12 114	14 534	17 048	19 537	21 339	16 018	11 390	10 625	10 796	11 346	13 938
29 Aserraderos, triplay	8 830	8 652	9 431	10 581	11 425	11 669	13 203	12 221	11 880	12 213	12 865	11 179
30 Otros productos de madera y corch	9 550	10 747	12 065	12 530	14 027	14 667	14 618	12 812	12 415	12 207	12 095	12 521
31 Papel y cartón	17 920	21 442	18 879	21 515	24 264	24 780	31 375	21 810	24 512	27 475	28 332	23 846
32 Imprentas y editoriales	19 337	20 643	21 175	22 868	24 478	25 945	25 900	20 332	20 470	22 081	23 671	22 446
33 Petróleo y derivados	22 367	30 368	28 824	30 844	42 682	44 963	45 941	32 144	39 335	42 514	55 348	37 757
34 Petroquímica básica	32 741	39 067	39 331	31 379	34 104	66 019	74 778	72 712	78 291	74 770	94 666	57 987
35 Química básica	22 180	26 108	29 026	34 936	43 297	49 983	53 614	33 754	38 860	48 748	55 527	39 639
36 Abonos y fertilizantes	12 353	14 510	16 336	17 600	17 675	44 586	42 474	30 265	27 512	32 006	39 016	26 758
37 Resinas sintéticas y fibras artificiales	23 256	32 036	32 206	37 496	45 561	49 184	49 268	30 244	32 002	37 584	45 023	37 624
38 Productos farmacéuticos	39 381	46 793	52 621	56 458	56 921	56 864	52 523	49 212	49 295	55 538	53 487	51 736
39 Jabones, detergentes y cosméticos	28 900	35 570	31 872	35 387	42 361	45 978	49 755	42 161	46 992	48 425	48 636	41 458
40 Otros productos químicos	22 469	26 438	31 869	35 915	40 181	42 963	43 871	34 416	33 366	36 272	40 861	35 329
41 Productos de hule	22 314	23 251	26 793	31 483	37 759	36 227	38 234	29 987	29 950	32 504	34 756	31 205
42 Artículos de plástico	16 260	17 468	21 723	23 166	24 954	24 410	20 522	15 334	15 100	15 879	17 190	19 273
43 Vidrio y productos de vidrio	22 484	27 611	30 423	34 026	41 231	43 809	36 331	31 107	29 078	31 239	31 883	32 657
44 Cemento	50 015	64 357	60 434	58 232	62 853	66 257	78 330	86 447	67 482	72 122	67 527	66 732

Cuadro 7. Remuneración media de asalariados por rama de actividad, 1988-1998, pesos de 1993 (3)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
45 Productos a base de minerales no metálicos	14 321	16 060	13 654	15 203	17 182	18 237	20 856	17 964	16 604	16 893	17 523	16 773
46 Industrias básicas de hierro y acero	18 315	23 340	29 464	34 171	48 515	53 241	51 647	36 724	34 293	38 170	40 813	37 154
47 Industrias básicas de metales no ferrosos	22 062	24 165	21 870	27 115	32 030	34 097	29 887	17 377	19 910	22 166	26 122	25 164
48 Muebles metálicos	15 935	17 490	21 200	20 568	18 297	18 286	18 425	14 883	13 277	13 378	15 650	17 035
49 Prods. Metálicos estructurales	9 972	11 996	18 227	20 166	22 706	22 711	18 292	14 624	12 850	14 009	14 632	16 381
50 O. Prods. Metálicos, excepto maquinaria	15 920	18 450	22 838	24 812	28 173	31 609	26 061	19 436	19 582	20 942	21 736	22 687
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	16 346	18 175	25 418	29 129	32 226	34 744	29 587	23 620	22 631	23 615	23 410	25 355
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	18 489	20 309	29 091	31 238	33 983	36 519	28 057	23 162	21 402	21 508	22 159	25 992
53 Aparatos electrodomésticos	23 833	27 164	36 290	35 032	35 345	34 848	26 107	20 268	19 040	21 452	21 545	27 357
54 Equipos y aparatos electrónicos	14 836	16 931	22 233	23 138	25 557	27 663	21 598	17 137	16 262	17 542	18 700	20 145
55 Equipos y aparatos eléctricos	16 168	19 015	23 628	26 570	28 429	30 689	23 819	19 013	20 433	21 908	23 822	23 045
56 Automóviles	40 504	45 542	48 276	43 363	55 699	57 264	53 690	30 862	29 046	33 756	35 021	43 002
57 Carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles	23 956	24 899	34 336	30 964	33 261	36 959	25 729	18 502	18 398	19 842	20 270	26 102
58 Equipo y material de transporte	10 963	13 288	16 188	18 840	24 825	27 261	21 087	10 042	12 502	15 224	16 084	16 937
59 Otras industrias manufactureras	15 447	16 416	16 082	16 384	16 216	16 841	20 647	16 266	16 593	18 652	18 548	17 099
60 Construcción	13 904	12 859	12 703	12 361	12 221	11 927	11 095	9 774	9 746	9 923	9 740	11 477
61 Electricidad	43 148	41 388	43 038	39 256	40 843	44 949	47 964	53 829	55 062	55 578	54 237	47 208
62 Comercio	8 660	9 212	8 559	9 674	10 350	11 201	13 865	9 943	8 744	9 635	10 794	10 058
63 Restaurantes y hoteles	15 777	15 055	9 851	9 909	10 139	10 750	20 577	18 714	17 890	17 936	17 716	14 938
64 Transporte	19 007	19 016	15 029	13 713	15 254	15 790	21 631	17 469	16 300	16 568	16 545	16 938

Cuadro 7. Remuneración media de asalariados por rama de actividad, 1988-1998, pesos de 1993 (4)

<i>Rama</i>	<i>Periodo</i>											<i>Promedio</i>
	<i>1988</i>	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	
65 Comunicaciones	45 646	45 587	32 624	31 326	37 229	42 102	63 546	69 308	79 556	86 963	87 091	56 453
66 Servicios financieros	59 599	56 844	69 066	78 547	81 735	84 620	89 033	57 117	75 914	119 411	112 884	80 434
67 Alquiler de inmuebles	16 386	11 058	6 663	6 473	8 355	8 158	10 759	9 441	9 314	9 457	9 092	9 560
68 Servicios profesionales	39 694	39 310	20 775	19 659	17 455	17 205	36 682	32 588	30 275	29 193	28 747	28 326
69 Servicios de educación	25 472	24 329	22 961	22 613	22 206	21 742	23 694	22 946	23 118	23 241	23 349	23 243
70 Servicios médicos	35 613	31 860	30 092	30 196	29 556	29 036	29 752	27 838	28 010	28 412	29 207	29 961
71 Servicios de esparcimiento	42 700	36 028	32 879	29 587	26 501	25 219	23 147	22 693	21 942	21 367	22 441	27 682
72 Otros servicios	8 933	9 076	5 874	5 818	5 832	5 620	8 467	7 557	7 676	7 681	7 515	7 277
73 Administración pública y defensa	30 671	30 694	34 647	32 266	32 985	30 581	30 198	29 817	29 643	29 209	28 569	30 844

Fuente: Cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 8. Índice de remuneración media de asalariados por rama de actividad, 1988-1998, a precios de 1993. Servicios financieros=100 (1)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio.
1 Agricultura	2.63	2.40	1.74	1.44	1.43	1.44	1.43	2.27	1.39	0.97	1.04	1.54
2 Ganadería	8.88	9.04	7.04	5.81	6.21	6.51	6.71	8.97	5.39	3.38	4.07	6.13
3 Silvicultura	14.18	12.92	10.84	9.65	9.06	9.18	9.18	13.87	10.70	6.37	6.57	9.64
4 Caza y pesca	13.86	12.07	8.28	8.26	8.16	7.91	10.36	15.01	11.57	7.07	7.01	9.45
5 Carbón, grafito y derivados	21.44	24.37	13.00	15.24	17.37	20.30	32.84	40.77	28.02	18.23	20.87	22.39
6 Petroleo crudo y gas	42.86	56.95	36.03	37.20	58.49	72.51	91.21	110.76	88.76	54.77	72.56	65.59
7 mineral de hierro	47.71	42.75	25.16	21.48	22.94	22.08	70.49	62.96	45.41	29.38	34.28	37.45
8 Minerales metálicos no ferrosos	15.10	16.40	8.87	10.47	10.84	11.96	23.77	17.73	17.69	14.21	18.20	15.13
9 Canteras, arena, grava y arcilla	15.97	17.74	15.85	16.05	15.42	16.01	17.15	26.03	20.86	13.72	13.95	16.66
10 Otros minerales no metálicos	19.99	22.16	12.51	11.03	12.68	14.85	22.00	23.06	17.94	12.21	12.16	15.76
11 Carnes y lácteos	29.36	36.09	28.49	22.89	21.01	23.77	25.10	32.94	22.29	13.15	16.50	23.21
12 Frutas y legumbres	17.53	21.57	19.16	18.73	19.71	20.51	19.97	29.11	21.14	13.76	15.44	19.04
13 Molienda de trigo	27.63	31.06	22.03	21.27	21.36	22.30	20.78	27.99	17.14	11.85	13.81	20.30
14 Molienda de nixtamal	12.89	14.55	9.77	9.00	11.47	13.26	11.03	15.78	9.73	6.34	5.64	10.23
15 Beneficio y molienda de café	12.63	22.18	10.90	10.58	13.28	14.92	15.52	13.81	12.17	7.52	9.01	12.38
16 Azúcar	25.05	36.12	12.72	11.79	17.50	20.97	31.34	46.45	33.10	24.41	30.43	25.84
17 Aceites y grasas comestibles	24.91	31.76	20.11	20.98	22.49	24.62	38.84	38.45	28.83	20.81	23.84	26.30
18 Alimentos para animales	29.69	34.23	24.58	22.99	22.26	23.55	30.69	33.85	17.83	13.31	15.99	23.11
19 Otros productos alimenticios	31.37	34.87	29.79	25.92	27.89	30.39	27.46	37.96	26.47	17.45	19.93	26.85
20 Bebidas alcohólicas	35.58	50.52	40.28	35.77	34.85	38.17	49.33	59.87	44.99	30.72	29.36	39.41
21 Cerveza y malta	45.92	58.72	47.25	41.10	46.36	54.30	46.78	66.23	48.66	35.12	41.48	46.87
22 Refrescos y aguas gaseosas	34.36	47.05	33.42	27.37	24.62	24.00	27.20	35.56	26.81	17.56	19.57	27.14

Cuadro 8. Índice de remuneración media de asalariados por rama de actividad, 1988-1998, a precios de 1993. Servicios financieros=100 (2)

<i>Rama</i>	<i>Periodo</i>											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio.
23 Tabaco	38.76	49.78	53.26	41.72	41.70	33.84	37.72	54.61	38.58	33.61	45.12	41.68
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	27.74	31.18	22.99	20.94	21.03	21.58	27.35	29.97	22.80	14.66	17.90	22.44
25 Hilados y tejidos de fibras duras	12.64	14.24	8.93	17.18	8.77	9.84	15.99	16.17	11.43	7.42	8.48	11.46
26 otras industrias textiles	24.33	27.82	23.45	21.50	22.96	23.08	23.50	32.25	23.57	15.88	18.02	22.41
27 Prendas de vestir	14.44	17.35	23.42	20.23	21.00	21.92	14.63	18.87	13.01	8.27	8.96	15.81
28 Cuero y calzado	14.37	21.31	21.04	21.70	23.90	25.22	17.99	19.94	14.00	9.04	10.05	17.33
29 Aserraderos, triplay	14.82	15.22	13.65	13.47	13.98	13.79	14.83	21.40	15.65	10.23	11.40	13.90
30 Otros productos de madera y corcho	16.02	18.91	17.47	15.95	17.16	17.33	16.42	22.43	16.35	10.22	10.71	15.57
31 Papel y cartón	30.07	37.72	27.34	27.39	29.69	29.28	35.24	38.18	32.29	23.01	25.10	29.65
32 Imprentas y editoriales	32.45	36.32	30.66	29.11	29.95	30.66	29.09	35.60	26.97	18.49	20.97	27.91
33 Petróleo y derivados	37.53	53.42	41.73	39.27	52.22	53.14	51.60	56.28	51.82	35.60	49.03	46.94
34 Petroquímica básica	54.93	68.73	56.95	39.95	41.73	78.02	83.99	127.30	103.13	62.62	83.86	72.09
35 Química básica	37.22	45.93	42.03	44.48	52.97	59.07	60.22	59.10	51.19	40.82	49.19	49.28
36 Abonos y fertilizantes	20.73	25.53	23.65	22.41	21.62	52.69	47.71	52.99	36.24	26.80	34.56	33.27
37 Resinas sintéticas y fibras artificiales	39.02	56.36	46.63	47.74	55.74	58.12	55.34	52.95	42.16	31.47	39.88	46.78
38 Productos farmacéuticos	66.08	82.32	76.19	71.88	69.64	67.20	58.99	86.16	64.94	46.51	47.38	64.32
39 Jabones, detergentes y cosméticos	48.49	62.57	46.15	45.05	51.83	54.33	55.88	73.82	61.90	40.55	43.08	51.54
40 Otros productos químicos	37.70	46.51	46.14	45.72	49.16	50.77	49.28	60.26	43.95	30.38	36.20	43.92
41 Productos de hule	37.44	40.90	38.79	40.08	46.20	42.81	42.94	52.50	39.45	27.22	30.79	38.80
42 Artículos de plástico	27.28	30.73	31.45	29.49	30.53	28.85	23.05	26.85	19.89	13.30	15.23	23.96
43 Vidrio y productos de vidrio	37.73	48.57	44.05	43.32	50.44	51.77	40.81	54.46	38.30	26.16	28.24	40.60
44 Cemento	83.92	113.22	87.50	74.14	76.90	78.30	87.98	151.35	88.89	60.40	59.82	82.97

Cuadro 8. Índice de remuneración media de asalariados por rama de actividad, 1988-1998, a precios de 1993. Servicios financieros=100 (3)

<i>Rama</i>	<i>Periodo</i>											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio.
45 Productos a base de minerales no metálicos	24.03	28.25	19.77	19.36	21.02	21.55	23.43	31.45 0.00	21.87 0.00	14.15	15.52	20.85
46 Industrias básicas de hierro y acero	30.73	41.06	42.66	43.50	59.36	62.92	58.01	64.30	45.17	31.97	36.15	46.19
47 Industrias básicas de metales no ferrosos	37.02	42.51	31.67	34.52	39.19	40.29	33.57	30.42	26.23	18.56	23.14	31.29
48 Muebles metálicos	26.74	30.77	30.69	26.19	22.39	21.61	20.69	26.06	17.49	11.20	13.86	21.18
49 Prods. Metálicos estructurales	16.73	21.10	26.39	25.67	27.78	26.84	20.55	25.60	16.93	11.73	12.96	20.37
50 O. Prods. Metálicos, excepto maquinaria	26.71	32.46	33.07	31.59	34.47	37.35	29.27	34.03	25.79	17.54	19.25	28.21
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	27.43	31.97	36.80	37.08	39.43	41.06	33.23	41.35	29.81	19.78	20.74	31.52
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	31.02	35.73	42.12	39.77	41.58	43.16	31.51	40.55	28.19	18.01	19.63	32.32
53 Aparatos electrodomésticos	39.99	47.79	52.54	44.60	43.24	41.18	29.32	35.48	25.08	17.97	19.09	34.01
54 Equipos y aparatos electrónicos	24.89	29.78	32.19	29.46	31.27	32.69	24.26	30.00	21.42	14.69	16.57	25.05
55 Equipos y aparatos eléctricos	27.13	33.45	34.21	33.83	34.78	36.27	26.75	33.29	26.92	18.35	21.10	28.65
56 Automóviles	67.96	80.12	69.90	55.21	68.15	67.67	60.30	54.03	38.26	28.27	31.02	53.46
57 Carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles	40.20	43.80	49.71	39.42	40.69	43.68	28.90	32.39 0.00	24.24 0.00	16.62	17.96	32.45
58 Equipo y material de transporte	18.40	23.38	23.44	23.99	30.37	32.22	23.68	17.58	16.47	12.75	14.25	21.06
59 Otras industrias manufactureras	25.92	28.88	23.29	20.86	19.84	19.90	23.19	28.48	21.86	15.62	16.43	21.26
60 Construcción	23.33	22.62	18.39	15.74	14.95	14.09	12.46	17.11	12.84	8.31	8.63	14.27
61 Electricidad	72.40	72.81	62.31	49.98	49.97	53.12	53.87	94.24	72.53	46.54	48.05	58.69
62 Comercio	14.53	16.21	12.39	12.32	12.66	13.24	15.57	17.41	11.52	8.07	9.56	12.50
63 Restaurantes y hoteles	26.47	26.48	14.26	12.62	12.40	12.70	23.11	32.76	23.57	15.02	15.69	18.57
64 Transporte	31.89	33.45	21.76	17.46	18.66	18.66	24.30	30.58	21.47	13.87	14.66	21.06

Cuadro 8. Índice de remuneración media de asalariados por rama de actividad, 1988-1998, a precios de 1993. Servicios financieros=100 (4)

<i>Rama</i>	<i>Periodo</i>											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio.
65 Comunicaciones	76.59	80.20	47.24	39.88	45.55	49.75	71.37	121.34	104.80	72.83	77.15	70.18
66 Servicios financieros	100.00	100.00	100.00	#####	100.00	#####	#####	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
67 Alquiler de inmuebles	27.49	19.45	9.65	8.24	10.22	9.64	12.08	16.53	12.27	7.92	8.05	11.88
68 Servicios profesionales	66.60	69.15	30.08	25.03	21.36	20.33	41.20	57.05	39.88	24.45	25.47	35.22
69 Servicios de educación	42.74	42.80	33.24	28.79	27.17	25.69	26.61	40.17	30.45	19.46	20.68	28.90
70 Servicios médicos	59.75	56.05	43.57	38.44	36.16	34.31	33.42	48.74	36.90	23.79	25.87	37.25
71 Servicios de esparcimiento	71.64	63.38	47.61	37.67	32.42	29.80	26.00	39.73	28.90	17.89	19.88	34.42
72 Otros servicios	14.99	15.97	8.51	7.41	7.14	6.64	9.51	13.23	10.11	6.43	6.66	9.05
73 Administración pública y defensa	51.46	54.00	50.17	41.08	40.36	36.14	33.92	52.20	39.05	24.46	25.31	38.35

Fuente: Elaboración propia con datos de la Cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 9. Remuneración media de asalariados por rama de actividad primaria, 1988-1998, a precios de 1993

<i>Rama</i>	<i>Periodo</i>											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	<i>Promedio.</i>
1 Agricultura	6.13	4.22	4.82	3.87	2.45	1.98	1.57	2.05	1.57	1.77	1.43	2.35
2 Ganadería	20.72	15.87	19.53	15.61	10.62	8.97	7.36	8.10	6.08	6.17	5.61	9.35
3 Silvicultura	33.09	22.68	30.07	25.94	15.50	12.67	10.06	12.52	12.06	11.64	9.05	14.70
4 Caza y pesca	32.35	21.19	22.99	22.19	13.95	10.90	11.36	13.56	13.04	12.91	9.65	14.41
5 Carbón, grafito y derivados	50.03	42.79	36.07	40.96	29.70	28.00	36.00	36.81	31.57	33.28	28.76	34.13
6 Petróleo crudo y gas	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
7 mineral de hierro	111.32	75.05	69.81	57.73	39.21	30.46	77.28	56.84	51.16	53.64	47.25	57.10
8 Minerales metálicos no ferrosos	35.24	28.80	24.63	28.14	18.53	16.50	26.06	16.01	19.93	25.95	25.08	23.07
9 Canteras, arena, grava y arcilla	37.26	31.14	43.98	43.14	26.37	22.08	18.81	23.50	23.51	25.05	19.22	25.40
10 Otros minerales no metálicos	46.65	38.91	34.72	29.65	21.67	20.48	24.12	20.82	20.21	22.30	16.77	24.02

Fuente: Elaboración propia con datos de la Cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 10. Remuneración media de asalariados por rama de actividad de transformación, 1988-1998, a precios de 1993 (1)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio.
11 Carnes y lácteos	34.99	31.88	32.56	30.88	27.32	30.36	28.53	21.76	25.07	21.77	27.59	27.98
12 Frutas y legumbres	20.89	19.05	21.90	25.27	25.63	26.19	22.70	19.23	23.79	22.79	25.80	22.95
13 Molienda de trigo	32.92	27.43	25.18	28.69	27.78	28.48	23.62	18.49	19.29	19.61	23.09	24.47
14 Molienda de nixtamal	15.36	12.85	11.16	12.14	14.92	16.93	12.53	10.43	10.94	10.50	9.43	12.33
15 Beneficio y molienda de café	15.05	19.59	12.45	14.27	17.27	19.06	17.64	9.13	13.69	12.45	15.06	14.92
16 Azúcar	29.85	31.90	14.53	15.91	22.76	26.78	35.63	30.69	37.23	40.41	50.87	31.14
17 Aceites y grasas comestibles	29.68	28.06	22.98	28.30	29.25	31.45	44.14	25.41	32.43	34.46	39.85	31.70
18 Alimentos para animales	35.38	30.23	28.10	31.01	28.95	30.08	34.89	22.37	20.06	22.03	26.72	27.85
19 Otros productos alimenticios	37.38	30.80	34.04	34.97	36.26	38.82	31.21	25.08	29.78	28.89	33.31	32.36
20 Bebidas alcohólicas	42.40	44.62	46.04	48.25	45.31	48.75	56.07	39.56	50.61	50.87	49.09	47.51
21 Cerveza y malta	54.72	51.86	54.00	55.43	60.29	69.35	53.17	43.76	54.74	58.15	69.34	56.49
22 Refrescos y aguas gaseosas	40.94	41.55	38.19	36.91	32.02	30.65	30.92	23.49	30.16	29.08	32.71	32.72
23 Tabaco	46.18	43.97	60.87	56.28	54.22	43.22	42.88	36.08	43.40	55.64	75.42	50.24
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	33.06	27.54	26.27	28.25	27.34	27.56	31.09	19.80	25.65	24.28	29.92	27.04
25 Hilados y tejidos de fibras duras	15.06	12.58	10.21	23.18	11.41	12.57	18.17	10.69	12.86	12.29	14.17	13.81
26 otras industrias textiles	29.00	24.57	26.80	29.00	29.86	29.48	26.71	21.31	26.52	26.29	30.13	27.01
27 Prendas de vestir	17.20	15.33	26.76	27.29	27.30	27.99	16.63	12.47	14.63	13.69	14.98	19.06
28 Cuero y calzado	17.13	18.82	24.05	29.28	31.08	32.21	20.45	13.18	15.75	14.97	16.80	20.89
29 Aserraderos, triplay	17.65	13.44	15.60	18.17	18.18	17.61	16.86	14.14	17.61	16.93	19.05	16.75
30 Otros productos de madera y corcho	19.09	16.70	19.96	21.52	22.32	22.14	18.66	14.82	18.40	16.93	17.91	18.76
31 Papel y cartón	35.83	33.32	31.24	36.95	38.60	37.40	40.06	25.23	36.32	38.10	41.96	35.73
32 Imprentas y editoriales	38.66	32.08	35.04	39.27	38.94	39.16	33.07	23.52	30.33	30.62	35.05	33.64

Cuadro 10. Remuneración media de asalariados por rama de actividad de transformación, 1988-1998, a precios de 1993 (2)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio.
33 Petróleo y derivados	44.72	47.19	47.70	52.97	67.91	67.86	58.65	37.18	58.29	58.95	81.96	56.58
34 Petroquímica básica	65.46	60.70	65.08	53.89	54.26	99.64	95.46	84.11	116.02	103.67	140.19	86.90
35 Química básica	44.35	40.57	48.03	59.99	68.89	75.44	68.45	39.05	57.59	67.59	82.23	59.40
36 Abonos y fertilizantes	24.70	22.55	27.03	30.22	28.12	67.29	54.22	35.01	40.77	44.38	57.78	40.10
37 Resinas sintéticas y fibras artificiales	46.50	49.78	53.29	64.39	72.49	74.23	62.90	34.99	47.42	52.11	66.67	56.38
38 Productos farmacéuticos	78.74	72.71	87.07	96.95	90.56	85.82	67.05	56.93	73.05	77.01	79.21	77.53
39 Jabones, detergentes y cosméticos	57.78	55.27	52.74	60.77	67.40	69.39	63.52	48.77	69.64	67.14	72.02	62.13
40 Otros productos químicos	44.92	41.08	52.73	61.67	63.93	64.84	56.01	39.81	49.44	50.29	60.51	52.94
41 Productos de hule	44.62	36.13	44.33	54.06	60.07	54.68	48.81	34.69	44.38	45.07	51.47	46.76
42 Artículos de plástico	32.51	27.14	35.94	39.78	39.70	36.84	26.20	17.74	22.38	22.02	25.46	28.88
43 Vidrio y productos de vidrio	44.96	42.90	50.34	58.43	65.60	66.12	46.38	35.98	43.09	43.31	47.22	48.94
44 Cemento	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
45 Productos a base de minerales no metálicos	28.63	24.95	22.59	26.11	27.34	27.52	26.63	20.78	24.60	23.42	25.95	25.13
46 Industrias básicas de hierro y acero	36.62	36.27	48.75	58.68	77.19	80.36	65.93	42.48	50.82	52.92	60.44	55.68
47 Industrias básicas de metales no ferrosos	44.11	37.55	36.19	46.56	50.96	51.46	38.16	20.10	29.50	30.73	38.68	37.71
48 Muebles metálicos	31.86	27.18	35.08	35.32	29.11	27.60	23.52	17.22	19.67	18.55	23.18	25.53
49 Prods. Metálicos estructurales	19.94	18.64	30.16	34.63	36.13	34.28	23.35	16.92	19.04	19.42	21.67	24.55
50 O. Prods. Metálicos, excepto maquinaria	31.83	28.67	37.79	42.61	44.82	47.71	33.27	22.48	29.02	29.04	32.19	34.00
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	32.68	28.24	42.06	50.02	51.27	52.44	37.77	27.32	33.54	32.74	34.67	37.99
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	36.97	31.56	48.14	53.64	54.07	55.12	35.82	26.79	31.72	29.82	32.81	38.95
53 Aparatos electrodomésticos	47.65	42.21	60.05	60.16	56.23	52.60	33.33	23.45	28.22	29.74	31.91	40.99

Cuadro 10. Remuneración media de asalariados por rama de actividad de transformación, 1988-1998, a precios de 1993 (3)

<i>Rama</i>	<i>Periodo</i>											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio.
54 Equipos y aparatos electrónicos	29.66	26.31	36.79	39.73	40.66	41.75	27.57	19.82	24.10	24.32	27.69	30.19
55 Equipos y aparatos eléctricos	32.33	29.55	39.10	45.63	45.23	46.32	30.41	21.99	30.28	30.38	35.28	34.53
56 Automóviles	80.98	70.77	79.88	74.47	88.62	86.43	68.54	35.70	43.04	46.80	51.86	64.44
57 Carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles	47.90	38.69	56.82	53.17	52.92	55.78	32.85	21.40	27.26	27.51	30.02	39.11
58 Equipo y material de transporte	21.92	20.65	26.79	32.35	39.50	41.14	26.92	11.62	18.53	21.11	23.82	25.38
59 Otras industrias manufactureras	30.89	25.51	26.61	28.14	25.80	25.42	26.36	18.82	24.59	25.86	27.47	25.62
60 Construcción	27.80	19.98	21.02	21.23	19.44	18.00	14.16	11.31	14.44	13.76	14.42	17.20
61 Electricidad	86.27	64.31	71.21	67.41	64.98	67.84	61.23	62.27	81.59	77.06	80.32	70.74

Fuente: Elaboración propia con datos de la Cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 11. Remuneración media de asalariados por rama de actividades terciarias, 1988-1998, a precios de 1993

<i>Rama</i>	<i>Periodo</i>											<i>Promedio</i>
	<i>1988</i>	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	
62 Comercio	14.53	16.21	12.39	12.32	12.66	13.24	15.57	14.35	10.99	8.07	9.56	12.50
63 Restaurantes y hoteles	26.47	26.48	14.26	12.62	12.40	12.70	23.11	27.00	22.49	15.02	15.69	18.57
64 Transporte	31.89	33.45	21.76	17.46	18.66	18.66	24.30	25.20	20.49	13.87	14.66	21.06
65 Comunicaciones	76.59	80.20	47.24	39.88	45.55	49.75	71.37	100.00	100.00	72.83	77.15	70.18
66 Servicios financieros	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
67 Alquiler de inmuebles	27.49	19.45	9.65	8.24	10.22	9.64	12.08	13.62	11.71	7.92	8.05	11.88
68 Servicios profesionales	66.60	69.15	30.08	25.03	21.36	20.33	41.20	47.02	38.05	24.45	25.47	35.22
69 Servicios de educación	42.74	42.80	33.24	28.79	27.17	25.69	26.61	33.11	29.06	19.46	20.68	28.90
70 Servicios médicos	59.75	56.05	43.57	38.44	36.16	34.31	33.42	40.17	35.21	23.79	25.87	37.25
71 Servicios de esparcimiento	71.64	63.38	47.61	37.67	32.42	29.80	26.00	32.74	27.58	17.89	19.88	34.42
72 Otros servicios	14.99	15.97	8.51	7.41	7.14	6.64	9.51	10.90	9.65	6.43	6.66	9.05
73 Administración pública y defensa	51.46	54.00	50.17	41.08	40.36	36.14	33.92	43.02	37.26	24.46	25.31	38.35

Fuente: Elaboración propia con datos de la Cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 12. Índice de remuneración media de asalariados por rama de actividad, 1988-1998, año 1993=100 (1)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	promedio.
1 Agricultura	128.48	112.13	98.52	92.86	96.27	100.00	104.35	106.63	86.86	94.87	96.46	101.58
2 Ganadería	96.11	93.29	88.26	82.87	92.21	100.00	108.52	93.03	74.36	73.25	83.47	89.58
3 Silvicultura	108.74	94.49	96.29	97.54	95.32	100.00	105.16	101.94	104.56	97.93	95.40	99.76
4 Caza y pesca	123.49	102.55	85.52	96.92	99.68	100.00	137.90	128.16	131.31	126.16	118.18	113.63
5 Carbón, grafito y derivados	74.38	80.64	52.26	69.68	82.63	100.00	170.18	135.53	123.80	126.69	137.11	104.81
6 Petróleo crudo y gas	41.63	52.76	40.56	47.63	77.91	100.00	132.34	103.10	109.81	106.58	133.48	85.98
7 mineral de hierro	152.15	130.02	92.97	90.28	100.31	100.00	335.83	192.42	184.47	187.73	207.06	161.20
8 Minerales metálicos no ferrosos	88.90	92.10	60.54	81.24	87.52	100.00	209.06	100.05	132.62	167.62	202.88	120.23
9 Canteras, arena, grava y arcilla	70.23	74.40	80.77	93.04	93.03	100.00	112.70	109.70	116.88	120.88	116.19	98.89
10 Otros minerales no metálicos	94.82	100.25	68.77	68.96	82.46	100.00	155.90	104.81	108.36	116.04	109.28	100.88
11 Carnes y lácteos	86.98	101.97	97.80	89.39	85.37	100.00	111.08	93.52	84.10	78.04	92.61	92.81
12 Frutas y legumbres	60.22	70.66	76.27	84.79	92.83	100.00	102.45	95.82	92.51	94.71	100.42	88.24
13 Molienda de trigo	87.26	93.56	80.63	88.52	92.51	100.00	98.03	84.72	68.96	74.96	82.62	86.52
14 Molienda de nixtamal	68.49	73.72	60.14	63.02	83.57	100.00	87.52	80.35	65.82	67.47	56.76	73.35
15 Beneficio y molienda de café	59.60	99.83	59.59	65.82	85.97	100.00	109.41	62.47	73.16	71.13	80.54	78.87
16 Azúcar	84.13	115.71	49.49	52.21	80.62	100.00	157.27	149.53	141.60	164.24	193.59	117.13
17 Aceites y grasas comestibles	71.25	86.66	66.65	79.10	88.24	100.00	165.96	105.42	105.04	119.27	129.16	101.52
18 Alimentos para animales	88.80	97.63	85.20	90.61	91.31	100.00	137.12	97.02	67.93	79.73	90.55	93.26
19 Otros productos alimenticios	72.70	77.06	79.99	79.17	88.62	100.00	95.05	84.31	78.13	81.02	87.45	83.95
20 Bebidas alcohólicas	65.66	88.90	86.13	86.99	88.18	100.00	135.98	105.88	105.73	113.58	102.62	98.15
21 Cerveza y malta	59.57	72.64	71.02	70.25	82.47	100.00	90.64	82.33	80.40	91.28	101.91	82.05
22 Refrescos y aguas gaseosas	100.82	131.68	113.65	105.84	99.08	100.00	119.26	100.00	100.22	103.25	108.75	107.51

Cuadro 12. Índice de remuneración media de asalariados por rama de actividad, 1988-1998, año 1993=100 (2)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	promedio.
23 Tabaco	80.66	98.82	128.46	114.45	119.01	100.00	117.29	108.91	102.28	140.14	177.85	117.08
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	90.55	97.05	86.95	90.07	94.11	100.00	133.35	93.73	94.80	95.88	110.65	98.83
25 Hilados y tejidos de fibras duras	90.47	97.23	74.10	162.09	86.13	100.00	170.95	110.94	104.24	106.45	114.93	110.68
26 otras industrias textiles	74.25	80.96	82.92	86.46	96.08	100.00	107.09	94.29	91.61	97.07	104.15	92.26
27 Prendas de vestir	46.39	53.19	87.21	85.69	92.54	100.00	70.23	58.12	53.25	53.25	54.55	68.58
28 Cuero y calzado	40.15	56.77	68.11	79.89	91.56	100.00	75.06	53.38	49.79	50.59	53.17	65.32
29 Aserraderos, triplay	75.67	74.14	80.82	90.68	97.91	100.00	113.15	104.73	101.81	104.66	110.25	95.80
30 Otros productos de madera y corcho	65.11	73.27	82.26	85.43	95.63	100.00	99.66	87.35	84.65	83.23	82.46	85.37
31 Papel y cartón	72.32	86.53	76.19	86.82	97.92	100.00	126.62	88.01	98.92	110.88	114.33	96.23
32 Imprentas y editoriales	74.53	79.57	81.61	88.14	94.35	100.00	99.83	78.37	78.90	85.11	91.24	86.51
33 Petróleo y derivados	49.75	67.54	64.11	68.60	94.93	100.00	102.17	71.49	87.48	94.55	123.10	83.97
34 Petroquímica básica	49.59	59.18	59.58	47.53	51.66	100.00	113.27	110.14	118.59	113.26	143.39	87.83
35 Química básica	44.38	52.23	58.07	69.90	86.62	100.00	107.26	67.53	77.75	97.53	111.09	79.31
36 Abonos y fertilizantes	27.71	32.54	36.64	39.47	39.64	100.00	95.26	67.88	61.71	71.78	87.51	60.01
37 Resinas sintéticas y fibras artificiales	47.28	65.13	65.48	76.24	92.63	100.00	100.17	61.49	65.07	76.41	91.54	76.50
38 Productos farmacéuticos	69.25	82.29	92.54	99.29	100.10	100.00	92.37	86.54	86.69	97.67	94.06	90.98
39 Jabones, detergentes y cosméticos	62.86	77.36	69.32	76.97	92.13	100.00	108.21	91.70	102.21	105.32	105.78	90.17
40 Otros productos químicos	52.30	61.54	74.18	83.59	93.52	100.00	102.11	80.11	77.66	84.43	95.11	82.23
41 Productos de hule	61.60	64.18	73.96	86.90	104.23	100.00	105.54	82.77	82.67	89.72	95.94	86.14
42 Artículos de plástico	66.61	71.56	88.99	94.91	102.23	100.00	84.07	62.82	61.86	65.05	70.42	78.96
43 Vidrio y productos de vidrio	51.32	63.03	69.45	77.67	94.11	100.00	82.93	71.01	66.37	71.31	72.78	74.54
44 Cemento	75.49	97.13	91.21	87.89	94.86	100.00	118.22	130.47	101.85	108.85	101.92	100.72

Cuadro 12. Índice de remuneración media de asalariados por rama de actividad, 1988-1998, año 1993=100 (3)

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	promedio.
45 Productos a base de minerales no metálicos	78.53	88.06	74.87	83.36	94.22	100.00	114.36	98.51	91.05	92.63	96.09	91.97 0.00
46 Industrias básicas de hierro y acero	34.40	43.84	55.34	64.18	91.12	100.00	97.01	68.98	64.41	71.69	76.66	69.78
47 Industrias básicas de metales no ferrosos	64.70	70.87	64.14	79.52	93.94	100.00	87.65	50.96	58.39	65.01	76.61	73.80
48 Muebles metálicos	87.14	95.65	115.93	112.48	100.06	100.00	100.76	81.39	72.61	73.16	85.58	93.16
49 Prods. Metálicos estructurales	43.91	52.82	80.26	88.79	99.98	100.00	80.54	64.39	56.58	61.68	64.43	72.13
50 O. Prods. Metálicos, excepto maquinaria	50.37	58.37	72.25	78.50	89.13	100.00	82.45	61.49	61.95	66.25	68.76	71.77
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	47.05	52.31	73.16	83.84	92.75	100.00	85.16	67.98	65.14	67.97	67.38	72.98
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	50.63	55.61	79.66	85.54	93.06	100.00	76.83	63.42	58.61	58.90	60.68	71.18
53 Aparatos electrodomésticos	68.39	77.95	104.14	100.53	101.42	100.00	74.92	58.16	54.64	61.56	61.82	78.50
54 Equipos y aparatos electrónicos	53.63	61.20	80.37	83.64	92.39	100.00	78.08	61.95	58.79	63.41	67.60	72.82
55 Equipos y aparatos eléctricos	52.68	61.96	76.99	86.58	92.64	100.00	77.61	61.95	66.58	71.39	77.63	75.09
56 Automóviles	70.73	79.53	84.30	75.72	97.27	100.00	93.76	53.89	50.72	58.95	61.16	75.09
57 Carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles	64.82	67.37	92.90	83.78	89.99	100.00	69.62	50.06	49.78	53.69	54.84	70.62 0.00
58 Equipo y material de transporte	40.22	48.74	59.38	69.11	91.06	100.00	77.35	36.84	45.86	55.85	59.00	62.13
59 Otras industrias manufactureras	91.72	97.48	95.50	97.29	96.29	100.00	122.60	96.58	98.53	110.75	110.14	101.53
60 Construcción	116.57	107.81	106.51	103.64	102.47	100.00	93.02	81.95	81.71	83.20	81.66	96.23
61 Electricidad	95.99	92.08	95.75	87.33	90.87	100.00	106.71	119.76	122.50	123.65	120.66	105.03
62 Comercio	77.31	82.24	76.41	86.37	92.40	100.00	123.78	88.77	78.06	86.02	96.37	89.79
63 Restaurantes y hoteles	146.76	140.05	91.64	92.18	94.32	100.00	191.41	174.08	166.42	166.85	164.80	138.95
64 Transporte	120.37	120.43	95.18	86.85	96.61	100.00	136.99	110.63	103.23	104.93	104.78	107.27

Cuadro 12. Índice de remuneración media de asalariados por rama de actividad, 1988-1998, año 1993=100 (4)

<i>Rama</i>	<i>Periodo</i>											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	promedio.
65 Comunicaciones	108.42	108.28	77.49	74.41	88.43	100.00	150.93	164.62	188.96	206.55	206.86	134.09
66 Servicios financieros	70.43	67.18	81.62	92.82	96.59	100.00	105.22	67.50	89.71	141.11	133.40	95.05
67 Alquiler de inmuebles	200.86	135.55	81.67	79.34	102.42	100.00	131.88	115.72	114.17	115.93	111.45	117.18
68 Servicios profesionales	230.71	228.48	120.75	114.26	101.45	100.00	213.21	189.41	175.96	169.68	167.09	164.64
69 Servicios de educación	117.15	111.90	105.61	104.01	102.13	100.00	108.98	105.54	106.33	106.89	107.39	106.90
70 Servicios médicos	122.65	109.73	103.64	103.99	101.79	100.00	102.47	95.87	96.47	97.85	100.59	103.19
71 Servicios de esparcimiento	169.31	142.86	130.38	117.32	105.08	100.00	91.79	89.98	87.01	84.73	88.98	109.77
72 Otros servicios	158.95	161.50	104.52	103.52	103.77	100.00	150.66	134.46	136.58	136.66	133.72	129.49
73 Administración pública y defensa	100.29	100.37	113.30	105.51	107.86	100.00	98.75	97.50	96.93	95.51	93.42	100.86

Fuente: Cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 13. Exportaciones por trabajador, por gran división y por división de la manufactura , 1988-1998, a precios de 1993

Rama	Periodo												total	promedio
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998			
1 Agropecuario, silvicultura y pesca	11.92	12.36	12.74	13.72	14.01	14.90	16.78	23.81	27.67	30.84	31.50	210.26	52.56	
2 Minería	112.69	116.36	111.73	121.19	141.17	159.28	165.54	173.87	202.75	217.56	210.39	1732.54	288.76	
5 Electricidad, gas y agua	1.97	1.86	1.80	1.82	1.82	2.29	2.85	2.75	2.47	1.14	1.16	21.94	21.90	
9 Servicios comunales, sociales y personales	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.01	0.05	0.01	
3 Manufactura	15.76	15.66	16.29	17.32	17.74	19.92	24.47	38.37	43.47	43.50	44.06	296.57	6.05	
3.I Productos alimenticios, bebidas y tabaco	10.31	9.28	7.28	7.51	6.94	7.71	8.88	13.35	15.46	15.24	15.21	117.19	9.01	
3.II Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	5.54	5.19	5.13	5.81	5.69	5.68	7.60	15.17	16.85	17.45	17.72	107.82	21.56	
3.III Industria de la madera y productos de madera	5.99	5.78	4.44	4.69	5.26	5.50	5.30	6.96	10.28	11.63	10.49	76.32	38.16	
3.IV Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	7.61	5.73	4.20	4.31	3.62	3.10	3.94	9.39	8.49	10.21	11.61	72.22	36.11	
3.V Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	18.87	19.45	21.29	22.99	24.45	25.44	28.97	47.56	42.95	42.17	42.80	336.95	33.70	
3.VI Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	12.63	11.60	9.86	10.86	10.90	11.04	13.16	21.88	29.31	28.29	27.59	187.12	62.37	
3.VII Industrias metálicas básicas	35.40	41.71	50.45	47.68	58.35	86.44	97.87	189.16	166.86	165.64	145.64	1085.20	542.60	
3.VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo	25.80	25.58	27.49	29.89	30.25	35.13	44.59	66.55	79.33	75.94	76.10	516.65	46.97	
3.IX Otras industrias manufactureras	20.31	21.65	30.12	30.72	29.28	35.27	41.86	52.81	63.70	78.63	89.68	494.02	494.00	

Fuente: Cálculos propios elaborados con base en la cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 14. Índice de exportaciones por trabajador, por gran división y por división de la manufactura , 1988-1998, a precios de 1993

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
1 Agropecuario, silvicultura y pesca	75.66	78.95	78.15	79.21	79.00	74.82	68.58	62.05	63.64	70.90	71.49	72.95
2 Minería	715.04	743.03	685.46	699.71	795.80	799.62	676.52	453.13	466.41	500.14	477.50	637.49
5 Electricidad, gas y agua	12.51	11.88	11.02	10.52	10.28	11.51	11.63	7.18	5.69	2.61	2.63	8.86
9 Servicios comunales, sociales y personales	0.02	0.02	0.03	0.05	0.02	0.01	0.03	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02
3 Manufactura	100.02	99.99	99.95	99.99	100.01	100.00	100.02	100.00	100.01	100.00	99.99	100.00
3.I Productos alimenticios, bebidas y tabaco	65.39	59.26	44.63	43.36	39.15	38.70	36.31	34.80	35.58	35.04	34.53	42.43
3.II Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	35.14	33.13	31.48	33.55	32.07	28.49	31.07	39.52	38.76	40.11	40.22	34.87
3.III Industria de la madera y productos de madera	38.03	36.94	27.23	27.06	29.63	27.61	21.67	18.15	23.65	26.73	23.81	27.32
3.IV Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	48.27	36.58	25.78	24.91	20.40	15.56	16.12	24.47	19.54	23.48	26.35	25.59
3.V Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	119.74	124.18	130.60	132.76	137.85	127.69	118.39	123.96	98.82	96.94	97.14	118.92
3.VI Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3.VI Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	80.17	74.06	60.52	62.71	61.42	55.44	53.78	57.03	67.42	65.03	62.61	63.65
3.VI Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3.VII Industrias metálicas básicas	224.61	266.36	309.52	275.26	328.90	433.95	399.96	493.00	383.84	380.79	330.55	347.89
3.VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo	163.70	163.37	168.65	172.57	170.50	176.35	182.23	173.45	182.49	174.57	172.72	172.78
3.IX Otras industrias manufactureras	128.87	138.25	184.81	177.35	165.06	177.04	171.08	137.63	146.53	180.75	203.53	164.63

Fuente: Cálculos propios elaborados con base en la cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 15. Índice de exportaciones por actividad económica de origen , 1988-1998, a precios de 1993 con 1993=100

Rama	Periodo											
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
1 Agropecuario, silvicultura y pesca	80.00	82.95	85.46	92.05	94.02	100.00	112.60	159.73	185.62	206.93	211.32	128.24
2 Minería	70.75	73.05	70.15	76.08	88.63	100.00	103.93	109.15	127.29	136.59	132.08	98.88
5 Electricidad, gas y agua	85.98	81.16	78.35	79.46	79.57	100.00	124.17	120.08	107.85	49.50	50.62	86.98
9 Servicios comunales, sociales y personales	148.30	178.46	237.29	406.13	180.93	100.00	353.40	161.65	242.72	205.64	264.08	225.33
3 Manufactura	79.13	78.61	81.79	86.94	89.07	100.00	122.86	192.63	218.25	218.37	221.16	135.35
3.I Productos alimenticios, bebidas y tabaco	133.69	120.39	94.38	97.43	90.09	100.00	115.26	173.22	200.62	197.75	197.36	138.20
3.II Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	97.56	91.41	90.40	102.37	100.24	100.00	133.94	267.18	296.83	307.40	312.23	172.69
3.III Industria de la madera y productos de madera	108.98	105.18	80.70	85.21	95.59	100.00	96.40	126.63	186.94	211.45	190.75	126.17
3.IV Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	245.45	184.80	135.57	139.19	116.76	100.00	127.23	302.96	274.05	329.54	374.60	211.83
3.V Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	74.19	76.45	83.69	90.40	96.14	100.00	113.89	186.99	168.87	165.78	168.26	120.42
3.VI Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	114.42	105.03	89.33	98.35	98.67	100.00	119.17	198.18	265.39	256.16	249.82	154.05
3.VII Industrias metálicas básicas	40.95	48.25	58.36	55.15	67.50	100.00	113.22	218.83	193.02	191.62	168.48	114.13
3.VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo	73.44	72.83	78.26	85.09	86.10	100.00	126.94	189.46	225.83	216.17	216.64	133.71
3.IX Otras industrias manufactureras	57.59	61.39	85.42	87.10	83.03	100.00	118.71	149.75	180.62	222.95	254.29	127.35

Fuente: Cálculos propios elaborados con base en la cuenta de producción del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

LA DINÁMICA MACROECONÓMICA DE LOS SALARIOS MÍNIMOS EN EL EMPLEO DE MÉXICO: UN ANÁLISIS EMPÍRICO 1983-2000^{*}

Vidal Garza Cantú y Fernando Cantú Bazaldúa^{**}

Centro para el Mejoramiento Integral de la Función Pública
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
Sistema ITESM, Campus Monterrey

^{*} Una versión de esta investigación fue presentada el 28 de septiembre de 2001 para concursar en el Premio Banamex de Economía 2001.

^{**} El Dr. Vidal Garza Cantú es profesor investigador del ITESM y director del Centro para el Mejoramiento Integral de la Función Pública del mismo Instituto. El Lic. Fernando Cantú Bazaldúa es investigador del Centro en mención.

Abstract

El impacto del salario mínimo en el empleo es revisado en este estudio mediante el uso de dos modelos de regresión econométrica. Primero utilizando una serie de tiempo para datos trimestrales de todo el país, y el segundo mediante un panel de datos anuales para diferenciar el efecto del tiempo y de los estados sobre la evolución del salario mínimo. El estudio revela que, en términos agregados, el salario mínimo sí produce pérdida de empleos formales. Sin embargo, esta relación no es tan clara cuando se controla para el tiempo o para los estados, indicando que existen otros factores dentro de cada Entidad Federativa del país y otros capturados por los diferentes años del estudio que impactan el nivel de empleo de manera más importante y significativa que la dinámica negativa del salario mínimo en el empleo del País. En suma, la política del salario mínimo debe ser una que revise las diferencias entre los Estados de la República dado que ellos cuentan con una mayor capacidad de generar empleo formal por encima del impacto negativo que una alza del salario mínimo pueda producir.

SUMARIO

Introducción

1. Antecedentes
2. Estructura del Estudio
3. Análisis de Series de Tiempo
 - 3.1. Modelo
 - 3.2. Datos
 - 3.3. Resultados
4. Análisis de panel de datos
 - 4.1. Modelo
 - 4.2. Datos
 - 4.3. Resultados

Conclusiones

Bibliografía

Apéndice estadístico

Introducción.

El salario mínimo es una de las herramientas de política laboral más controversiales. Aunque su efecto contra la desigualdad es evidente, la parte económica presenta disyuntivas importantes. Por una parte, puede impactar de manera negativa el empleo: mientras proporciona un mejor nivel de vida para la población, puede reducir de manera importante los puestos de trabajo. Por otra parte, tiene un efecto ambiguo sobre el resto de las variables macroeconómicas, como la producción, la productividad, el nivel general de salarios y la inflación.

Aunque persiste una extensa investigación empírica sobre los efectos del salario mínimo en la economía, ésta es muy poca conclusiva. Más aún, los estudios realizados para México son escasos y utilizan bases de datos poco actualizadas.

Estudiar el efecto que tiene el salario mínimo para el caso de México con base en información reciente, obtenida a partir de las nuevas fuentes estadísticas, es un elemento obligado si se desea construir una nueva política salarial para el país.

1. Antecedentes.

La teoría económica clásica establece claramente que un aumento en el precio de la mano de obra reduce su demanda. En este marco teórico, la imposición de un salario mínimo, o un aumento de éste, provoca directamente una disminución en el empleo y la producción, con un consecuente aumento en precios. Sin embargo, estudios recientes han puesto en duda esta relación.

Desde finales de la década de los 80s, algunos estados de los Estados Unidos comenzaron a aumentar en cierta medida sus salarios mínimos después de muchos años de mantenerlos fijos. Al realizar los estudios empíricos del efecto del salario mínimo ante estos “experimentos naturales”, los economistas encontraron ciertas anomalías.

Card y Krueger (1995) realizaron el estudio más completo hasta la fecha sobre la llamada “nueva economía del salario mínimo”, aplicándola al caso de Estados Unidos. Sus investigaciones se realizaron en primera instancia con información de un Estado que aumentó su salario mínimo contra otro que no lo hizo (uno era el grupo bajo tratamiento y el otro el control). También compararon el comportamiento de las variables económicas en California con el resto del país cuando este Estado aumentó su salario mínimo. Asimismo, completaron sus estudios con un análisis de datos cruzados de todos los Estados de la Unión Americana, con una serie de tiempo para un Estado en particular y, finalmente, con un panel de datos estatal-temporal. Estas investigaciones se aplicaron para la población en general, así como para ciertos sectores de la población (particularmente mujeres, minorías y adolescentes, población más afectada por el salario mínimo en el país vecino). Todos estos estudios refutan la teoría clásica y parecen indicar que el salario mínimo no tiene un efecto relevante sobre el empleo.

Estos descubrimientos generaron una nueva corriente en la teoría del salario mínimo. Aunque apenas han transcurrido algunos años desde esto, ya han surgido varios modelos económicos que pretenden explicarlo. Desde el monopsonio en la demanda de trabajo hasta los modelos laborales con trabajadores con habilidades heterogéneas, los economistas están buscando explicación teórica a este fenómeno empírico. Los nuevos modelos propuestos permiten un aumento modesto en los salarios mínimos sin consecuencia directa en el empleo ni en la producción. El modelo que hasta la fecha ha recibido mayor apoyo por parte de los investigadores es el relacionado con el monopsonio en la demanda de trabajo. Éste afirma que no existe una competencia perfecta en el mercado laboral, ya que las empresas tienen considerable poder de negociación así como información asimétrica. Esto provocaría distorsiones en el mercado que potencialmente explican la ambigua relación entre salario mínimo y empleo.

Como ejemplos de literatura reciente referente a las nuevas teorías económicas del salario mínimo en nuestro País, se tienen las siguientes. Bell (1997) comprobó que la enorme pérdida real que sufrió el salario mínimo en México durante la década de los

80s no tuvo ninguna repercusión en empleo. Esto lo comparó con datos similares para Colombia y en ese país encontró resultados un poco más apegados a la literatura clásica. Esto lo atribuyó a que en México los salarios mínimos no son efectivos mientras en Colombia sí lo son. Por otro lado, Feliciano (1998) realizó un panel de datos para tres años (1970, 1980 y 1990) con todos las Entidades Federativas del país y encontró resultados ambiguos que no apoyan la teoría clásica.

Por su parte, Dickens et al (1999) proponen un modelo monopsónico para Gran Bretaña y encuentran que aumentos en el salario mínimo no afectan en el empleo, aunque sí contribuyen a comprimir la distribución de ingresos. También se refieren al efecto ambiguo del salario mínimo sobre el nivel de precios.

Ante todos estos desafíos a la teoría clásica, Card y Krueger sugieren en su mismo estudio reorientar las discusiones de política laboral. Ellos proponen olvidar los aspectos de eficiencia del salario mínimo y, en su lugar, considerar su potencial para redistribuir los ingresos de las familias, así como su efecto sobre las utilidades de las empresas y los precios.

De esta manera, nuestra hipótesis es que los aumentos en el salario mínimo no tienen un efecto considerablemente negativo en el empleo. Esto trataremos de comprobarlo por métodos econométricos con diversos tipos de datos (nacionales y regionales) y con dos modelos de regresión (series de tiempo y panel de datos).

Los estudios preliminares indican una fuerte relación negativa entre el salario mínimo y la desigualdad. Utilizando una nueva y eficiente medida de la desigualdad, pretendemos comprobar que el salario mínimo definitivamente sirve de piso para la desigualdad socioeconómica y que la relación entre ellos es altamente negativa. Esto contradice algunos de los estudios, los cuales indican que el efecto del salario mínimo en la desigualdad, aunque es negativo, es bastante reducido. Nosotros buscamos comprobar que esta relación es muy fuerte en el caso de México.

2. Estructura del estudio.

La segunda sección de esta investigación se refiere a un estudio de series de tiempo de 1983 a 2000 para datos agregados a nivel nacional. En esta parte se tratará la relación existente entre el salario mínimo y otras variables macroeconómicas, como son el producto interno bruto, el empleo, el nivel de salarios y la desigualdad socioeconómica.

En la tercera parte se presenta un análisis de panel de datos, donde se analiza la información de 1993 a 1999 desagregada según Entidad Federativa. Esto permite una mayor precisión en el efecto del salario mínimo sobre el empleo (total y desagregado en tres estratos salariales), así como aislar el éxito o fracaso de cada uno de los Estados del país en la creación del empleo total y el empleo por estratos de ingreso. También permite aislar los efectos del tiempo en el empleo como también los efectos de cada Entidad Federativa en la creación de empleo. Un interesante análisis resulta al aislar el impacto de salario mínimo en cada Estado, utilizando esto como una comprobación de que, si la política del salario mínimo busca recuperar el valor real atendiendo a las necesidades de estabilidad macroeconómica, debe contemplar las diferencias entre Estados para la creación de empleos de hasta un salario mínimo, de entre uno y dos salarios mínimos y de empleos que pagan más de dos salarios mínimos.

La última sección concluye el estudio presentando las implicaciones para la política de salarial y de salarios mínimos que los resultados arrojan hasta el momento y propone temas para investigaciones futuras que puedan fortalecer el estudio formal de este tema tan trascendental y casi olvidado en el país en donde los esfuerzos para consolidar una economía de pleno empleo debiera ser la única prioridad.

3. Análisis de series de tiempo.

3.1 Modelo.

La literatura presenta contradicciones en cuanto al efecto del salario mínimo sobre el empleo. Aunque las teorías más recientes proponen una relación insignificante entre estas dos variables, todavía hay ciertos estudios recientes que no apoyan esta creencia.

En primera instancia, este análisis intentará identificar el sentido de la relación entre el salario mínimo y el empleo a partir del siguiente modelo de demanda de empleo:

$$EMPLEO_t = \beta_0 + \beta_1 \cdot PIB_t + \beta_2 \cdot IED_t + \beta_3 \cdot TCR_t + \beta_4 \cdot SalMin_t + \beta_5 \cdot RemunM_t + \varepsilon_t$$

donde $EMPLEO_t$ representa el empleo nacional, PIB_t el producto interno bruto real, IED_t la inversión extranjera directa, TCR_t el índice del tipo de cambio real, $SalMin_t$ el salario mínimo general promedio, $RemunM_t$ el nivel de remuneraciones en la industria manufacturera como variable instrumental del nivel de remuneraciones nacional y ε_t el error.

También se definirá el efecto del salario mínimo sobre el nivel de remuneraciones promedio del país, mediante la siguiente ecuación:

$$RemunM_t = \beta_0 + \beta_1 \cdot PIB_t + \beta_2 \cdot IED_t + \beta_3 \cdot TCR_t + \beta_4 \cdot EMPLEO_t + \beta_5 \cdot SalMin_t + \varepsilon_t$$

donde, de nuevo, $RemunM_t$ el nivel de remuneraciones en la industria manufacturera, $EMPLEO_t$ representa el empleo nacional, IED_t la inversión extranjera directa, TCR_t el índice del tipo de cambio real, PIB_t el producto interno bruto real, $SalMin_t$ el salario mínimo general promedio y ε_t el error.

Por último, se realizará un tercer análisis de series de tiempo para estimar el efecto del salario mínimo sobre la desigualdad, por medio de la siguiente ecuación teórica:

$$THEIL_t = \beta_0 + \beta_1 \cdot PIB_t + \beta_2 \cdot IED_t + \beta_3 \cdot TCR_t + \beta_4 \cdot SalMin_t + \beta_5 \cdot RemunM_t + \varepsilon_t$$

donde $THEIL_t$ es una medida de desigualdad socioeconómica basada en un índice Theil, el cual se explicará posteriormente. El resto de las variables representa lo mismo: PIB_t es el producto interno bruto real, IED_t es la inversión extranjera directa, TCR_t es el índice del tipo de cambio real, $SalMin_t$ es el salario mínimo general promedio, $RemunM_t$ es el nivel de remuneraciones en la industria manufacturera y ε_t es el error.

3.2 Datos.

Para realizar la parte empírica de las series de tiempo, se utilizarán datos nacionales trimestrales desde el primer trimestre de 1983 hasta el último trimestre de 2000, para un total de 72 observaciones. La elección de la frecuencia de las observaciones se basa principalmente en la información disponible.

Para la variable $EMPLEO_t$ se utilizaron los asegurados permanentes en el IMSS, en miles de personas. El dato se obtuvo de la información publicada por INEGI. La variable $SalMin_t$ es el salario mínimo general promedio en índice base 1993; esta serie se obtuvo de cálculos a partir de datos de CONASAMI y del Banco de México. $RemunM_t$ indica las remuneraciones medias reales de la industria manufacturera, también en índice base 1993; esta información se obtuvo del Banco de México. La variable PIB_t se refiere al producto interno bruto nacional en millones de pesos de 1993, dato obtenido del INEGI. TCR_t es el índice del tipo de cambio real base 1993 proporcionado por el Banco de México. La variable IED_t es la inversión extranjera directa y se encuentra expresada en millones de dólares de 1993; éste dato se obtuvo del INEGI y se deflactó utilizando el CPI (*Consumer Price Index*) obtenido del Federal Reserve Bank of St. Louis.

Por último, $THEIL_t$ es el índice Theil en base 1993. Ésta es una nueva y eficiente medida entrópica que estima la desigualdad a partir de datos de empleo y remuneraciones obtenidos de la Encuesta Industrial Mensual producida por el INEGI. Sus beneficios sobre el resto de los índices de desigualdad socioeconómica es su consistencia temporal y su alta frecuencia de obtención. La metodología para el caso de México fue desarrollada por Vidal Garza en UTIP (*University of Texas Inequality Project*) de la Universidad de Texas en Austin. La actualización de los cálculos y obtención del índice de dispersión Theil para México fueron realizados por los autores (ver apéndice estadístico).

3.3 Resultados.

Para el caso del primer modelo (ver Tabla 1), el cual intenta explicar el empleo nacional a partir del salario mínimo y otras variables macroeconómicas, se obtienen los siguientes ajustes. Debido a que se trata de una serie de tiempo, se tienen problemas de estacionalidad, tendencia y ciclos. Estos se pueden atender añadiendo algunas variables de control. En lugar de la constante, se utilizan cuatro variables que capturan, cada una, el efecto de un trimestre: $SEAS1_t$, $SEAS2_t$, $SEAS3_t$, $SEAS4_t$. Asimismo, se incluye un término de tendencia $TEND_t$ y los autorregresivos $EMPLEO_{t-1}$ Y $EMPLEO_{t-2}$. Con la inclusión de estas herramientas, se puede estudiar de manera estadísticamente adecuada la serie de tiempo de la demanda de empleo nacional.

Los resultados se presentan en la siguiente tabla. Se indica el valor de coeficiente estimado y, entre paréntesis, su correspondiente error estándar. Las variables con un asterisco son significativas al 5%; aquéllas sin asterisco no son significativas en el modelo.

Tabla 1. Resultados de serie de tiempo para el Empleo Total Nacional, 1983-2000

Variable dependiente: EMPLEO _t					
	(1)		(2)		(3)
PIB _t	0.0141 *		0.0022 *		0.0026 *
	(0.0016)		(0.0006)		(0.0005)
IED _t	-0.0877		0.0232		.
	(0.0742)		(0.0186)		
TCR _t	2.1860		-0.9827		.
	(2.8195)		(0.7072)		
SalMin _t	-21.9366 *		-5.9472 *		-5.9746 *
	(5.8880)		(1.6918)		(1.6317)
RemunM _t	-20.0507 *		-9.9991 *		-9.0091 *
	(5.2197)		(1.7439)		(1.6316)
EMPLEO _{t-1}	.		1.1591 *		1.1709 *
			(0.1099)		(0.1105)
EMPLEO _{t-2}	.		-0.2769 *		-0.3018 *
			(0.1024)		(0.1025)
TEND _t	-31.2777		-14.0188 *		-14.4998 *
	(22.0616)		(5.6675)		(4.8720)
SEAS1 _t	Sí		Sí		No
SEAS2 _t	Sí		Sí		No
SEAS3 _t	No		Sí		No
SEAS4 _t	Sí		Sí		No
R ² _{ajus}	0.9831		0.9990		0.9989
Durbin-Watson	0.8362		2.3021		2.2396

Cada una de las columnas indica un modelo propuesto. La columna (1) indica el modelo econométrico donde se controla estacionalidad y tendencia, pero no los ciclos. Aunque se obtienen resultados relativamente coherentes, el estadístico Durbin-Watson indica la presencia de una autocorrelación significativa. Para corregir esto, basándose en el correlograma, se decidió incluir en la columna (2) los términos autorregresivos, lo que provoca una mejora significativa en el estadístico Durbin-Watson. Aunque este modelo está completo, se puede observar que la inversión extranjera directa y el tipo de cambio real no son significativos, por lo que procedimos a eliminarlos del modelo. De este modo, la columna (3) muestra los resultados del modelo compacto y el que se propone analizar a continuación.

El modelo presentado en (3) es altamente relevante. Además de que no presenta problemas de autocorrelación, su grado de ajuste es muy alto ($R^2_{\text{ajus}} = 0.9989$), lo que significa que las variables independientes del modelo explican satisfactoriamente a la variable del empleo. Aunque las variables de estacionalidad no son significativas para este caso, la tendencia sí lo es. Todos los coeficientes son los esperados. El PIB tiene una relación positiva con el empleo. Tanto el salario mínimo como el nivel medio de remuneraciones en la manufactura afectan de manera negativa el nivel de empleo, tal como lo indica la literatura clásica. Además, el efecto del nivel de remuneraciones medio es mayor que el del salario mínimo, lo cual nos indica que aunque las dos variables se mueven en la misma dirección, esto es, afectando negativamente el nivel de empleo para cada incremento en sí mismas, las remuneraciones medias se encuentran por encima del salario mínimo.

Estos resultados permiten afirmar que, para el caso agregado de México de 1983 a 2000, el salario sí tiene un efecto negativo en el nivel de empleo general del país. Una alza en los niveles salariales viene acompañada de una caída en la cantidad de personas empleadas. Esto se sostiene tanto para el nivel medio de remuneraciones como para el salario mínimo, aunque el primero tiene un efecto de casi el doble que el segundo.

El segundo modelo considerado dentro del análisis de series de tiempo (ver Tabla 2), pretende explicar cómo el salario mínimo afecta el nivel de remuneraciones medio de la industria manufacturera. Hay que recordar que esta variable se utiliza como aproximación del nivel de salarios medio de todo el empleo formal del país. Se utiliza el *proxy* debido a la escasez de una variable relevante por un período de tiempo tan extendido.

Para este caso, también se incluyeron las variables que controlan la estacionalidad y la tendencia. Asimismo, se toma en cuenta una variable auto regresiva, RemunM_{t-1} , para tratar lo referente a ciclos en la serie de tiempo. Los resultados se presentan en la siguiente tabla. De nuevo, un asterisco indica significancia al 5%; dos asteriscos al 10%. Las variables sin asterisco no son estadísticamente significativas.

Tabla 2. Resultados de serie de tiempo para las Remuneraciones Promedio del Sector Manufacturero, 1983-2000

Variable dependiente: RemunM _t						
	(4)	(5)	(6)	(7)		
PIB _t	0.00014 * (0.00005)	0.000034 * (0.00002)	0.000023 * (0.00001)	.	.	
IED _t	0.0004 (0.0016)	-0.00039 (0.00056)	.	.	.	
TCR _t	-0.1493 * (0.0590)	-0.0363 ** (0.0206)	-0.0373 ** (0.0203)	-0.0569 * (0.0177)	.	
EMPLEO _t	-0.0096 * (0.0025)	-0.00086 (0.00095)	.	0.00064 (0.00062)	.	
SalMin _t	-0.2974 * (0.1373)	-0.1352 * (0.0490)	-0.1259 * (0.0409)	-0.0736 * (0.0306)	.	
RemunM _{t-1}	.	0.8533 * (0.0412)	0.8683 * (0.0360)	0.8769 * (0.0399)	.	
TEND _t	-0.5944 (0.4843)	-0.3901 * (0.1643)	-0.4069 * (0.1457)	-0.2097 * (0.0986)	.	
SEAS1 _t	Sí	No	No	Sí	.	
SEAS2 _t	Sí	No	Sí	Sí	.	
SEAS3 _t	Sí	Sí	Sí	Sí	.	
SEAS4 _t	Sí	Sí	Sí	Sí	.	
R ² _{ajus}	0.4856	0.9415	0.9423	0.9393	.	
Durbin-Watson	0.2703	1.9809	2.0030	1.9316	.	

El modelo econométrico de la columna (4) muestra un estadístico Durbin-Watson concluyente: existe una autocorrelación muy marcada. La manera de corregir esto es agregando un término autorregresivo, lo que se muestra en el modelo (5). Aunque éste parece bastante relevante y sin problemas de estimación, se sospecha la presencia de colinealidad debido a la alta correlación entre la variable de PIB_t y EMPLEO_t. Esto puede provocar problemas estadísticos, por lo que se decide eliminar una variable a la vez, como indican las columnas (6) y (7). Entre estos dos modelos alternativos se puede observar que el primero es el adecuado, ya que la variable EMPLEO_t en (7) no es significativamente relevante.

El modelo final para el caso del nivel de remuneraciones medio manufacturero es el (6). Se obtiene un coeficiente Durbin-Watson adecuado y una alto nivel de ajuste, medido por $R^2_{\text{ajus}} = 0.9423$. Aquí cabe destacar la fuerte tendencia esperada al aumento de las remuneraciones durante el último trimestre de cada año. También, la manera en que el salario mínimo impacta negativamente al nivel general de remuneraciones. Esto puede explicarse debido a que un aumento en el salario mínimo obliga a las empresas a buscar negociar a la baja el salario de los empleados que ganan más de un salario mínimo. Esto está de acuerdo con la literatura, que indica que un aumento en el salario mínimo comprime el rango de la distribución de ingresos y contribuye a disminuir la desigualdad. Por último, el nivel de remuneraciones tiene una relación positiva con el nivel de producción del país y una relación negativa con el tipo de cambio.

Finalmente, se estableció empíricamente la relación existente entre el salario mínimo y otras variables relevantes en el índice de desigualdad explicado anteriormente (Tabla 3). Al igual que en los modelos anteriores, se incluyeron variables para controlar la estacionalidad y autocorrelación presentes en esta serie de tiempo. La siguiente tabla resume la información al presentar los coeficientes estimados y los errores estándar. Un asterisco indica significancia al 5%, dos asteriscos al 10% y ningún asterisco quiere decir ausencia de relevancia estadística de la variable.

Tabla 3. Resultados serie de tiempo para la Desigualdad Salarial Manufacturera, 1983-2000

Variable dependiente: THEIL _t					
	(8)		(9)	(10)	
PIB _t	-0.0001 (0.00003)	*	-0.00005 (0.00003)	-0.00005 (0.00002)	*
IED _t	-0.0054 (0.0030)	**	0.0024 (0.0029)	.	
TCR _t	0.1356 (0.1112)		0.0531 (0.1055)	.	
SalMin _t	-0.4355 (0.1014)	*	-0.3708 (0.1162)	-0.3874 (0.1083)	*
RemunM _t	-0.8629 (0.2369)	*	-0.6498 (0.2562)	-0.6818 (0.2295)	*
THEIL _{t-1}	.		0.3582 (0.1249)	0.3922 (0.1195)	*
SEAS1 _t	Sí		Sí	Sí	
SEAS2 _t	Sí		Sí	Sí	
SEAS3 _t	Sí		Sí	Sí	
SEAS4 _t	Sí		Sí	Sí	
R ² _{ajus}	0.8489		0.8730	0.8749	
Durbin-Watson	1.3749		2.0970	2.0862	

La columna (8) presenta el modelo sin controlar el problema de autocorrelación, lo que se evidencia en el bajo estadístico Durbin-Watson. Al corregir esto, en la columna (9), se obtiene una mejor estimación, aunque nuevamente las variables TCR_t e IED_t no son relevantes. El modelo econométrico final sería el (10), que logra obtener un mejor ajuste al compactar el número de variables. Su R²_{ajus} es de 0.8749; el estadístico Durbin-Watson permite rechazar la hipótesis de autocorrelación.

Como se puede observar, al aumentar el salario mínimo o el nivel de remuneraciones medias provoca un retroceso en la desigualdad, tal como se esperaba. Es decir, a cada incremento del salario mínimo o de la remuneración media le corresponde una disminución en la dispersión salarial, haciendo menos desigual la distribución del ingreso percibida por la estructura del salario y el empleo manufactureros. Según lo indican los resultados, el nivel de remuneraciones medias tienen un efecto mayor en

reducir la desigualdad que el índice de salarios mínimos, lo cual era de esperarse dada la casi nula presencia de salarios mínimos en las remuneraciones de los nueve sectores manufactureros de México.

Por otro lado, el lograr un crecimiento económico producirá un descenso en la desigualdad salarial, según la muestra el coeficiente negativo de la variable PIB_t , lo cual también es congruente con la teoría expuesta por Simon Kuznets (1955) a mediados del siglo pasado y que, para el caso de México, ha sido corroborado por otros estudios (Calmon, et al 2000, Galbraith 1998 y 1999). Esto nos permite tener mucha confianza en que el modelo de serie de tiempo sirve para explicar la desigualdad en función del salario mínimo, la remuneración media y el Producto Interno Bruto, y que un aumento del salario mínimo produce significativamente una disminución en la desigualdad. Así como también los aumentos en la remuneración promedio nacional y en el PIB impactan favorablemente en la desigualdad, disminuyéndola, como lo demuestra el coeficiente negativo en todos los modelos de regresión usados para esta especificación teórica.

4. Análisis de panel de datos.

4.1 Modelo.

El análisis ofrece la alternativa de usar un modelo de panel de datos para analizar el empleo en función de una serie de variables endógenas como el salario mínimo y la remuneración promedio. También para México podemos ahora explorar esta relación con el crecimiento económico, además de que se puede incluir variables clasificatorias del tiempo y de las Entidades Federativas para encontrar los efectos de cada uno de estos en el tiempo independientemente del efecto total que tenga sobre el empleo el salario mínimo y el PIB de cada Entidad.

Sin embargo, la literatura también alerta que este modelo puede no tener la misma fuerza explicativa que el modelo de series de tiempo que se acaba de describir, (Card y Krueger, 1995) ya que al entrar muchas más variables y teniendo menos grados de libertad, la fuerza estadística de las variables al intentar explicar el empleo por Estado puede ser menor. Pero, como se demuestra más adelante, este no fue así para el caso para México, ya que se obtuvieron grados de explicación en el modelo suficientemente robustos.

Lo que se intenta en esta sección es usar datos anuales desde 1993 a 1999, pero a nivel desagregado por Entidad Federativa para construir un modelo de panel que busque explicar el impacto en el empleo por Estado en función de su crecimiento económico, del tiempo, de la remuneración media y del salario mínimo. Se utilizarán tres especificaciones del modelo de panel en esta sección para cada uno de los estratos de empleo por Estado que se tiene. En total, son cuatro modelos con tres especificaciones cada uno. El primer modelo utilizará el empleo total por Estado, el segundo modelo utilizará el empleo de hasta un salario mínimo por Estado como variable dependiente, el tercer modelo empleará el empleo entre uno y dos salarios mínimos y el último modelo usará el empleo por Estado de más de dos salarios mínimos.

Las tres especificaciones de cada uno de los modelos usados será de la siguiente manera. Una primera especificación utilizando solo el PIB por estado, de la forma:

$$EMPLEO_{te} = \beta_0 + \beta_1 \cdot PIB_{te} + \beta_2 \cdot Estado_e + \beta_3 \cdot Año_t + \varepsilon_{te}$$

El subíndice t indica el período y el subíndice e se refiere al Estado. La segunda especificación adiciona el salario mínimo por estado en el tiempo:

$$EMPLEO_{te} = \beta_0 + \beta_1 \cdot PIB_{te} + \beta_2 \cdot SalMinR_{te} + \beta_3 \cdot Estado_e + \beta_4 \cdot Año_t + \varepsilon_{te}$$

La tercera modalidad es aquélla donde observamos el efecto de la razón salario mínimo sobre remuneración media por Estado en el tiempo de la siguiente manera:

$$EMPLEO_{te} = \beta_0 + \beta_1 \cdot PIB_{te} + \beta_2 \cdot SalMinR_{te} / RemMediaR_{te} + \beta_3 \cdot Estado_e + \beta_4 \cdot Año_t + \varepsilon_{te}$$

Todos estos modelos se estructuran de manera que las variables no-categóricas (PIB_{te} , $Empleo_{te}$, $SalMin_{te}$ y la razón $SalMin_{te} / RemMediaR_{te}$) están dados en logaritmos de manera que podemos explicar los coeficientes en términos de elasticidades. Los efectos macroeconómicos del País, al ser iguales para todos los Estados, están capturados dentro de la variable $Año_t$.

Cabe señalar que se calcularon también las especificaciones que incluían la Remuneración Media Real por estado con y sin salario mínimo. Sin embargo, no se encontró una diferencia en cuanto al signo esperado ni a la significancia estadística que se obtiene de los tres modelos elegidos para presentarse en este análisis. Como nota final, por el tipo de modelo y al perder un grado de libertad, el año de 1999 y el Estado de Zacatecas no figuran en las estimaciones, pero esos valores se toman como las “medias” y están representados dentro del valor del intercepto.

4.2 Datos.

Las variables que se utilizaron para el análisis empírico de panel de datos por Estado fueron las siguientes. Para la variable $EMPLEO_{te}$ se utilizaron los asegurados permanentes en el IMSS, en miles de personas por Entidad Federativa. La variable $SalMin_{te}$ es el salario mínimo general promedio real en base 1993; esta serie se obtuvo de cálculos a partir de datos de CONASAMI y del Banco de México y de una transformación realizada por los autores en la cual se utilizaron las áreas geográficas para definir un único salario real por Estado, en los casos en que algún Estado contara con diversas zonas geográficas de salario mínimo. Esto con el fin de poder contar un único salario mínimo real por Estado dado que el modelo no aceptaría varios salarios mínimos por Estado como es el caso dada la división por áreas geográficas que actualmente tiene el salario mínimo en el País. La variable $RemMedia_{te}$ que se utiliza por Estado indica las remuneraciones medias diarias reales por Estado, también en pesos de 1993; esta información se obtuvo del IMSS usando el deflactor para 1993 de Banco de México. La variable PIB_{te} se refiere al Producto Interno Bruto en millones de pesos deflactados a 1993 por Estado, dato obtenido del INEGI y el deflactor nacional por Banco de México.

Además, la variable empleo total se desagregó por estrato para calcular las tres especificaciones mencionadas anteriormente. Los estratos fueron obtenidos de información del IMSS y se definieron como sigue. Estrato1: asegurados permanentes en el IMSS, miles de personas que cotizan hasta 1 salario mínimo por Entidad Federativa. Estrato2: asegurados permanentes en el IMSS, miles de personas que cotizan entre 1 y 2 salarios mínimos por Estado. Estrato3: asegurados permanentes en el IMSS, miles de personas que cotizan más de 2 salarios mínimos, también por Entidad Federativa.

4.3 Resultados.

El primer modelo, presentado en la Tabla 4, es el resultado de la regresión con panel de datos usando empleo total por Estado como la variable dependiente. Los tres

siguientes modelos utilizarán el empleo por nivel de ingreso que para el caso de este estudio llamamos *estratos* (hasta 1 salario mínimo, entre 1 y 2 salarios mínimos y más de 2 salarios mínimos.)

Tabla 4. Explicación del Ln del Empleo Total con el Ln PIB por Estado

Variable	Coeficiente Estimado	error	Variable	Coeficiente Estimado	error
Aguascalientes	0.3520	0.0287 *	Oaxaca	-0.3660	0.0564 *
Baja California	0.7830	0.1030 *	Puebla	0.3210	0.1110 *
Baja California Sur	0.0431	0.0380	Querétaro	0.4080	0.0546 *
Campeche	-0.4780	0.0344 *	Quintana Roo	0.0537	0.0434
Coahuila de Zaragoza	-0.5040	0.0650 *	San Luis Potosí	0.1640	0.0627 *
Colima	0.7720	0.1280 *	Sinaloa	0.4000	0.0801 *
Chiapas	0.6380	0.1060 *	Sonora	0.4900	0.0968 *
Chihuahua	0.0296	0.0360	Tabasco	-0.2970	0.0399 *
Distrito Federal	0.6360	0.2630 *	Tamaulipas	0.6130	0.1020 *
Durango	0.3290	0.0424 *	Tlaxcala	0.1110	0.0404 *
Guanajuato	0.5260	0.1120 *	Veracruz	0.1190	0.1360
Guerrero	-0.2650	0.0648 *	Yucatán	0.2880	0.0426 *
Hidalgo	-0.0240	0.0500	1993	-0.1630	0.0176 *
Jalisco	0.6210	0.1630 *	1994	-0.1860	0.0148 *
México	0.0151	0.0883	1995	-0.1670	0.0180 *
Michoacán	0.0769	0.0469 **	1996	-0.1670	0.0148 *
Morelos	0.4130	0.2010 *	1997	-0.1090	0.0118 *
Nayarit	-0.1340	0.0315 *	1998	-0.0490	0.0101 *
Nuevo León	0.6920	0.1650 *	LnPIB	0.8110	0.0787 *

* Significativo al 5%** Significativo al 10%

R2-ajustada: 0.9983

F = 3466

Prob. > F = 0.000

Los resultados arrojan que la relación entre el PIB de cada Estado y el empleo total es positiva y estadísticamente significativa, corroborando lo que esperábamos antes de realizar el análisis. Un crecimiento del PIB en un 1% provocaría un aumento de 0.81% del empleo total en todo el País. Es decir, si el empleo total formal de un Estado de acuerdo al IMSS fuera de 300,000 asalariados, un incremento en el PIB de un 1% traería como consecuencia un aumento de empleo en el año de aproximadamente 2,433 nuevas plazas independientemente del efecto del tiempo, del salario mínimo y de las capacidades institucionales de cada Entidad Federativa.

También es posible observar en la Tabla 4 que, al separar el efecto de los Estados, todos los años del estudio 1993 a 1998 han tenido un impacto negativo en la creación de empleo en cada Estado, siendo 1994 el año con mayor pérdida de empleo en 0.19. También se puede notar que 1998 generó de manera independiente la menor caída del empleo en el país, siendo ésta igual a 0.05. Esto significa que, si bien en 1998 se crearon en el país nuevos empleos cercanos a 800,000, éstos se generaron a pesar de que acontecimientos macroeconómicos capturados en el año 1998 causaron una pérdida del empleo de 150 empleos por estado promedio en el año.

En la misma Tabla 4, se pueden observar los efectos en el empleo por Estado de 1993 a 1999. Aquí es posible encontrar que hay diferencias marcadas entre cada Entidad Federativa las cuales permiten advertir que hay Estados más capaces que otros para crear empleo, independientemente del crecimiento de su PIB o de los factores temporales que son representados y transmitidos por cada año del estudio.

La Tabla 5 presenta el mismo panel de datos pero adicionando la variable del Salario Mínimo Real por Estado. El impacto del salario mínimo es el esperado, pero atendiendo al criterio de significancia estadística, sólo si se relaja el criterio de inclusión del 10% al 15%. Tomando en cuenta lo anterior, todavía se puede realizar un análisis de la tabla: la primera lectura nos indica que al incluir esta variable el impacto del crecimiento del PIB disminuye un poco, mientras el salario mínimo sí produce una reducción del empleo a nivel nacional. Sin embargo, insistimos, sólo si permitimos que esta variable sea significativa estadísticamente a un nivel del 15%. Ahora, bien, dado un incremento del 1% en el salario mínimo en términos reales, se reduciría en 3,387 personas el empleo a nivel de cada estado. Sin embargo, estas pérdidas de empleo estarían compensadas por el incremento de 2,379 nuevas plazas que un aumento del 1% en el PIB traería, suponiendo una base laboral de 300,000 empleos por estado. En otras palabras el efecto final sería de 1,008 empleos perdidos sin considerar el efecto temporal ni la capacidad de cada Estado en la generación de nuevos empleos.

Tabla 5. Explicación del Ln del Empleo Total con el Ln PIB y el Ln Salario
Mínimo por Estado

Variable	Coefficiente Estimado	error	Variable	Coefficiente Estimado	error
Aguascalientes	0.3570	0.0287 *	Oaxaca	-0.3540	0.0567 *
Baja California	0.9900	0.1690 *	Puebla	0.3460	0.1120 *
Baja California Sur	0.2190	0.1200 **	Querétaro	0.4200	0.0549 *
Campeche	-0.4710	0.0345 *	Quintana Roo	0.0626	0.0436
Coahuila de Zaragoza	-0.4890	0.0654 *	San Luis Potosí	0.1780	0.0631 *
Colima	0.8800	0.1450 *	Sinaloa	0.4190	0.0807 *
Chiapas	0.6630	0.1070 *	Sonora	0.6230	0.1290 *
Chihuahua	0.0227	0.0362	Tabasco	-0.2890	0.0401 *
Distrito Federal	0.8810	0.3070 *	Tamaulipas	0.7640	0.1410 *
Durango	0.3370	0.0427 *	Tlaxcala	0.1030	0.0406 *
Guanajuato	0.5520	0.1130 *	Veracruz	0.1750	0.1400
Guerrero	-0.2040	0.0754 *	Yucatán	0.2970	0.0428 *
Hidalgo	-0.0130	0.0503	1993	0.1220	0.1850
Jalisco	0.7180	0.1740 *	1994	0.0989	0.1860
México	0.0353	0.0890	1995	-0.0400	0.0846
Michoacán	0.0868	0.0472 *	1996	-0.1280	0.0294 *
Morelos	0.5320	0.2150 *	1997	-0.0800	0.0220 *
Nayarit	-0.1390	0.0316 *	1998	-0.0120	0.0259
Nuevo León	0.8120	0.1820 *	LnPIB	0.7930	0.0793 *
			LnSalaMinR	-1.1290	0.7320 **

* Significativo al 5%** Significativo al 10%

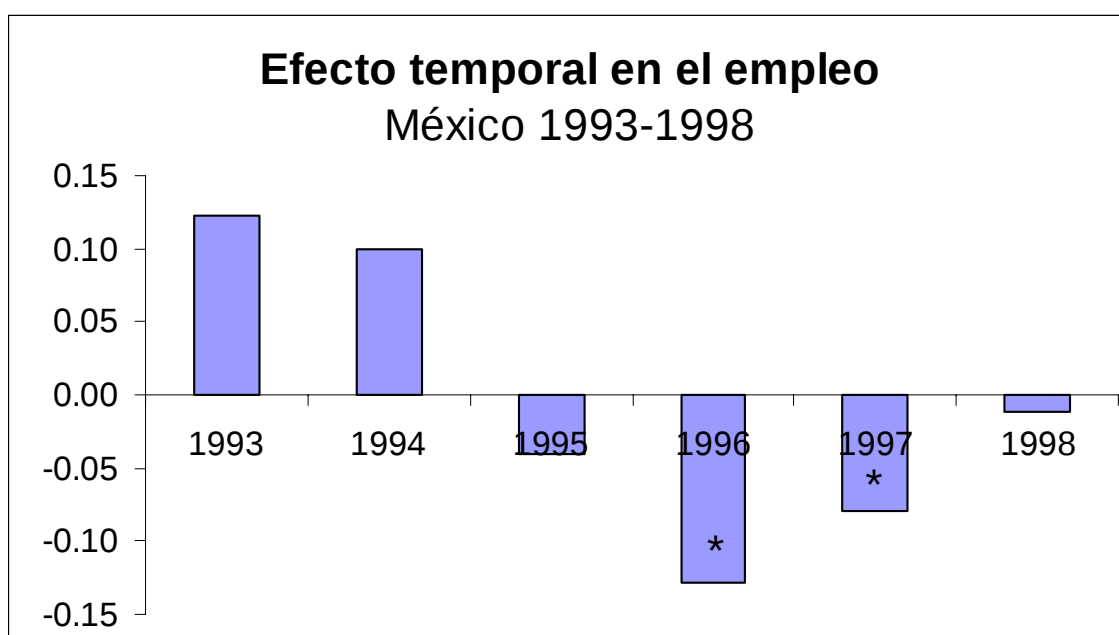
R2-ajustada: 0.9983 F = 3402 Prob. > F = 0.000

Tomando de manera independiente el efecto del tiempo cuando intentamos definir el empleo total en función de la especificación presentada, se obtienen los resultados presentados en la Figura 1. Al adicionar la variable del salario mínimo real, los resultados se alteran. En este caso, los años 1993 y 1994 tuvieron un impacto positivo en el empleo, aunque estadísticamente no relevante. De los tres períodos significativos, ambos fueron negativos, siendo 1996 el año de mayor magnitud (coeficiente -0.13). Este modelo comprueba que los últimos cuatro años del estudio no presentaron las características macroeconómicas propicias para la creación de empleo.

El modelo también permite identificar el efecto que los Estados tienen en la creación de empleo. Cabe mencionar que el tamaño de la Entidad está siendo controlado por el PIB estatal, por lo que los efectos se encuentran aislados. Como se puede ver en el Mapa 1, ciertos Estados han promovido el empleo, como Jalisco, DF, Baja California (con un sorprendente coeficiente de 0.99), Nuevo León y Chiapas.

Luego se encuentran algunas Entidades, como Sonora y Sinaloa, que han contribuido de manera media a generar empleo. Baja California Sur, San Luis Potosí y Querétaro son ejemplos de otros Estados que han promovido en un menor grado el empleo, aunque de todos modos su presencia es positiva. Por último, se encuentran Coahuila, Oaxaca, Guerrero, Tabasco, Campeche y otros que han tenido un efecto negativo sobre el empleo.

Figura 1. Efecto del tiempo en el modelo con el Ln PIB y el Ln Salario Mínimo por Estado

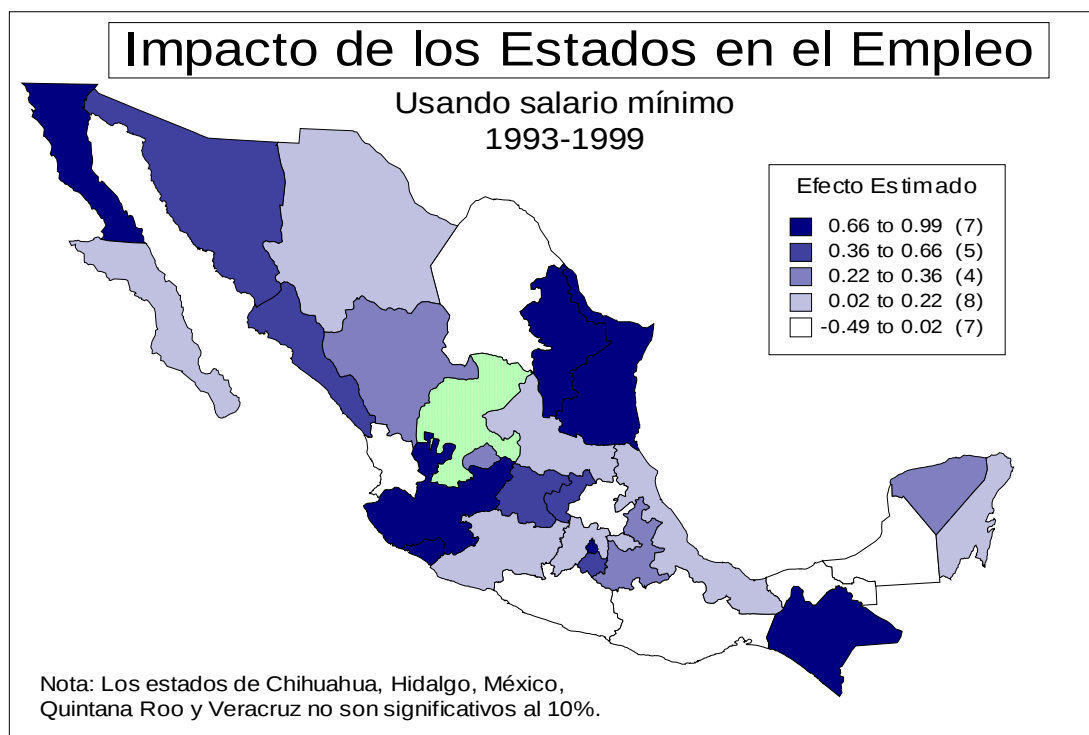


El efecto estatal sí es importante en el modelo. En Entidades como Baja California, el DF y Nuevo León, el Estado tiene un efecto mayor que un aumento del 1% del PIB Estatal. En algunos otros, como Coahuila, el efecto contrarrestaría más de la mitad del beneficio potencial de un aumento del 1% del PIB Estatal. Por lo tanto, las políticas salariales deben tomar en cuenta que existen diferencias marcadas entre los Estados y que éstas no se deben a razones geográficas sino más bien a factores estructurales de cada Entidad para promover la generación de empleo.

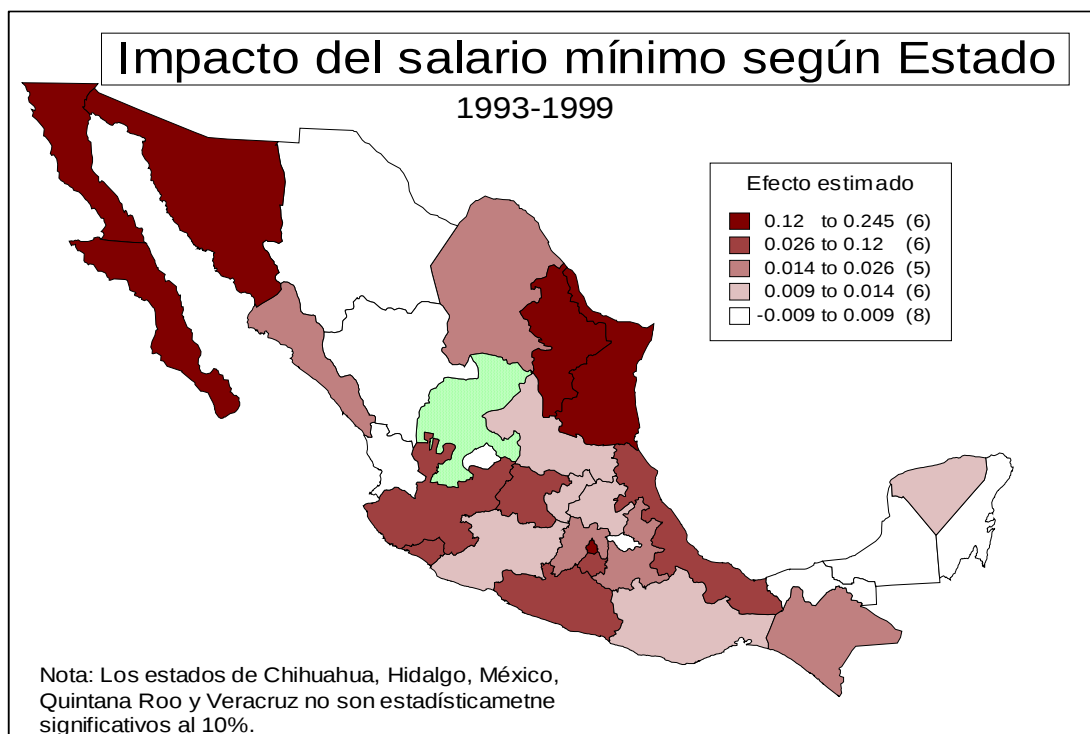
El Mapa 2 complementa esta información, ya que presenta el efecto del salario mínimo en cada Estado. Para calcular los valores, se compararon los coeficientes del modelo

de panel de la Tabla 4 (aquel sólo con PIB) con el modelo de la Tabla 5 (aquel con PIB y Salario Mínimo). En los casos donde el coeficiente es positivo, significa que el salario mínimo contribuyó a la generación de empleo; en aquellos donde es negativo, éste fomentó la disminución en el empleo. Notablemente, los Estados del Norte del país y el DF son los más afectados positivamente por el salario mínimo: Baja California Norte y Sur, Sonora, Nuevo León y Tamaulipas. Como categoría media se encuentra Jalisco, Querétaro, Guerrero, Coahuila y Chiapas, entre otros. Los casos donde el salario mínimo disminuyó el empleo son Durango, Tabasco, Campeche, Oaxaca y varios más. Por lo tanto, el efecto del salario mínimo no es igual para todos los Estados; esto debe tomarse en cuenta al especificar la política del salario mínimo.

Mapa 1. Efecto de los Estados en el modelo con el Ln del PIB y el Ln del Salario Mínimo



Mapa 2. Efecto del salario mínimo según Estado en el modelo con el Ln PIB y el Ln SalMin



La siguiente especificación se refiere al modelo que intenta explicar el empleo total por Estado a partir del PIB estatal y de la razón del salario mínimo entre las remuneraciones medias por Estado. Esta proporción es relevante ya que permite medir el salario mínimo de una manera comparativa al resto de los salarios del Estado. La Tabla 6 presenta los resultados tomando en cuenta esta razón.

Tabla 6. Explicación del Ln del Empleo Total con el Ln PIB y la razón Ln Salario Mínimo / Remuneración Media por Estado

Variable	Coefficiente Estimado	error	Variable	Coefficiente Estimado	error
Aguascalientes	0.304	0.0353 *	Oaxaca	-0.385	0.0563 *
Baja California	0.757	0.103 *	Puebla	0.276	0.112 *
Baja California Sur	-0.012	0.0444	Querétaro	0.319	0.0664 *
Campeche	-0.534	0.0418 *	Quintana Roo	0.0027	0.0483
Coahuila de Zaragoza	-0.513	0.0644 *	San Luis Potosí	0.12	0.0649 **
Colima	0.763	0.126 *	Sinaloa	0.386	0.0794 *
Chiapas	0.608	0.106 *	Sonora	0.483	0.0957 *
Chihuahua	-0.028	0.0436	Tabasco	-0.337	0.0431 *
Distrito Federal	0.57	0.262 *	Tamaulipas	0.589	0.101 *
Durango	0.335	0.042 *	Tlaxcala	0.0475	0.0486
Guanajuato	0.517	0.111 *	Veracruz	0.0964	0.135
Guerrero	-0.29	0.065 *	Yucatán	0.267	0.0431 *
Hidalgo	-0.063	0.0523	1993	-0.151	0.0182 *
Jalisco	0.594	0.162 *	1994	-0.19	0.0148 *
México	-0.011	0.088	1995	-0.165	0.0178 *
Michoacán	0.0069	0.0555	1996	-0.157	0.0152 *
Morelos	0.364	0.2 **	1997	-0.099	0.0125 *
Nayarit	-0.157	0.0327 *	1998	-0.041	0.0105 *
Nuevo León	0.644	0.164 *	LnPIB	0.793	0.0782 *
			Ln SalMín/RemMedia	-0.204	0.0885 *

* Significativo al 5%** Significativo al 10%

R2-ajustada: 0.9983

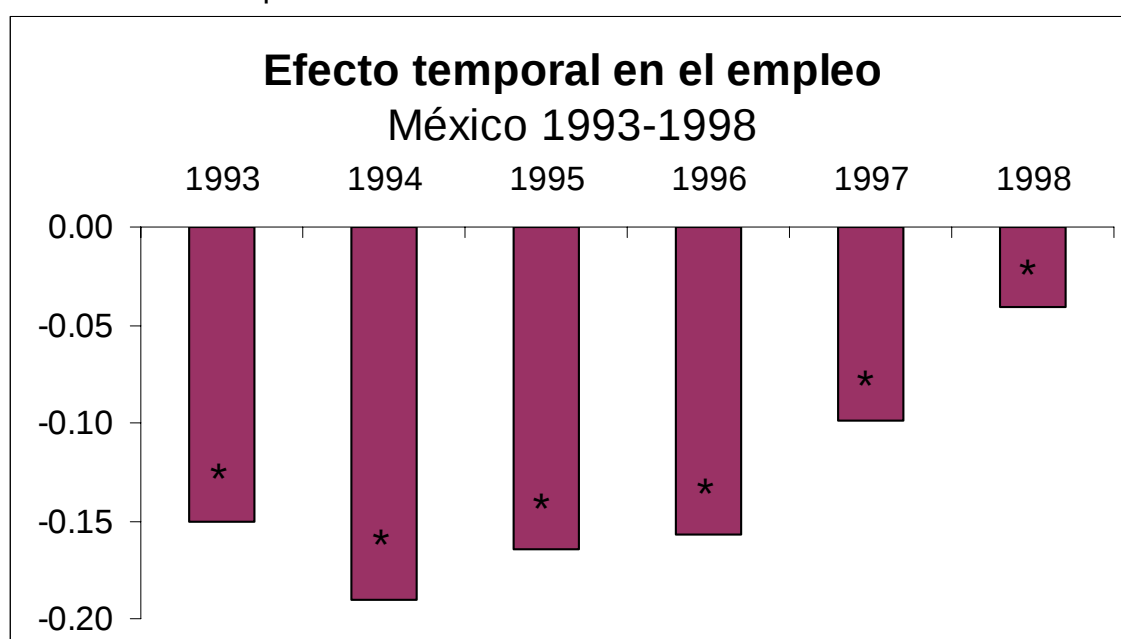
F = 3455

Prob. > F: 0.000

En esta especificación, la razón salario mínimo entre la remuneración media y el empleo exhibe una relación negativa. La elasticidad empleo de esta proporción es de -0.204 , lo que significa que por cada incremento en 10% de esta proporción se pierden un 2% de los empleos totales de cada Estado. Esto confirma la robustez del modelo, ya que apoya lo que se encontró en el modelo anterior (ver Tabla 5). Asimismo, el aumento en el PIB produciría un aumento en el empleo 4 veces superior al que se perdería por el aumento de la razón en cuestión.

De manera muy similar a lo que se muestra en la Figura 1, el efecto temporal es siempre negativo (ver Figura 2). Cada año ocurren sucesos macroeconómicos que no permiten alcanzar el potencial de generación de empleos de los Estados. El año que más detrimento tuvo en el empleo fue 1994, aunque es evidente que el efecto negativo ha disminuido gradualmente al avanzar el tiempo. Esto indica que una recuperación de las condiciones económicas y “externas” a los Estados hacia el final del período considerado en el estudio.

Figura 2. Efecto del tiempo en el modelo con el Ln PIB y el Ln Salario Mínimo / Remuneración Media por Estado



El efecto de los Estados cambia ligeramente, aunque el ordenamiento sigue siendo relativamente estable. Baja California, Nuevo León, DF, Jalisco, Chiapas y Colima se mantienen a la cabeza de la lista. Guanajuato, Aguascalientes, Morelos, Querétaro, Durango, Sonora y Yucatán son ejemplos de los Estados a mitad de la lista, pero aún con efectos positivos. Las Entidades con un efecto negativo sobre el empleo en este modelo son, de nuevo, Coahuila, Campeche, Tabasco, Oaxaca y Nayarit, entre otros. Aunque existen ciertos cambios en este nuevo modelo, el orden de las Entidades según su efecto sobre el empleo se mantiene casi fijo, por lo que se puede confiar en la

robustez del modelo en cuanto a los efectos estatales. De nuevo, se confirma la diferencia que existe entre los Estados, la cual debe ser tomada en cuenta al analizar los efectos del salario mínimo.

El segundo modelo no toma al empleo total como en los casos anteriores, sino sólo el estrato de asegurado que percibe menos de un salario mínimo. El efecto de las variables sobre este tipo de empleo debe ser significativamente diferente a cuando se toma el empleo total. La Tabla 7 muestra el resultado del panel de datos cuando el PIB estatal intenta explicar el empleo en el estrato de salario más bajo.

Tabla 7. Explicación de Ln Empleo por Estado según el estrato de asegurados que perciben hasta 1 salario mínimo con el Ln PIB por Estado

Variable	Coefficiente Estimado	error	Variable	Coefficiente Estimado	error
Aguascalientes	0.0485	0.0544	Oaxaca	-0.4180	0.1070 *
Baja California	-0.1460	0.1960	Puebla	-0.0430	0.2110
Baja California Sur	-0.0380	0.0720	Querétaro	-0.1790	0.1040 *
Campeche	-0.3160	0.0652 *	Quintana Roo	-0.2270	0.0823
Coahuila de Zaragoza	0.4490	0.2010 *	San Luis Potosí	-0.0730	0.1190
Colima	-0.1460	0.0683 *	Sinaloa	0.1830	0.1520
Chiapas	-0.2790	0.1230 *	Sonora	0.2760	0.1840
Chihuahua	0.2120	0.2420	Tabasco	-0.4010	0.0757 *
Distrito Federal	0.0452	0.5000	Tamaulipas	0.3240	0.1930 *
Durango	0.5270	0.0805 *	Tlaxcala	-0.4960	0.0766 *
Guanajuato	0.3680	0.2130 *	Veracruz	0.1750	0.2580
Guerrero	-0.3880	0.1230 *	Yucatán	0.3910	0.0808 *
Hidalgo	-0.1520	0.0949	1993	-0.1790	0.0334 *
Jalisco	0.1250	0.3100	1994	-0.2440	0.0282 *
México	-0.2570	0.3810	1995	-0.0800	0.0341 *
Michoacán	-0.0490	0.1680	1996	0.0088	0.0281
Morelos	-0.2690	0.0890 *	1997	0.0213	0.0224
Nayarit	0.1700	0.0597 *	1998	0.0640	0.0191 *
Nuevo León	0.2880	0.3120	LnPIB	0.8280	0.1490 *

* Significativo al 5%** Significativo al 10%

R2-ajustada: 0.9922

F = 747

Prob. > F = 0.000

La relación entre el PIB de cada Estado y el empleo total es positiva y estadísticamente significativa al 5%. Al tomar únicamente el estrato de menores ingresos, un crecimiento del PIB en 1% provocará un aumento de 0.83% del empleo total en todo el País. Es

decir, si el empleo de este estrato de un Estado según registros del IMSS es de 300,000 un incremento en el PIB de un 1% traería como consecuencia un aumento de empleo en ese año de aproximadamente 2,484 nuevas plazas (de nuevo, sin tomar en cuenta el efecto del tiempo, del salario mínimo y del Estado en cuestión).

Considerando únicamente el efecto temporal de 1993 a 1998 para este estrato, los primeros tres años tuvieron un impacto negativo en la creación de empleo en cada Estado, especialmente en 1994. Pero de 1996 a 1999, las condiciones macroeconómicas contenidas en la variable general del Tiempo propiciaron la creación de empleo, aunque en cantidades muy pequeñas.

En la Tabla 7 también se pueden observar los efectos en el empleo según Estado de 1993 a 1999. Esto es importante ya que permite verificar cuáles son las condiciones institucionales de cada Entidad sobre la creación de empleo, pero únicamente sobre aquellos que ganan menos de un salario mínimo (es decir, el estrato con menores ingresos en las estadísticas del IMSS). Aquí se pueden encontrar algunos cambios con respecto al modelo anterior con el nivel de empleo total. Baja California, de pasar de ser un buen promotor del empleo total, ahora tiene condiciones negativas para el empleo bajamente remunerado. En la misma situación se encuentran Colima, DF, Nuevo León, Jalisco, Chiapas y Querétaro. Por el contrario, hay Estados como Nayarit y Yucatán que antes no tenían las condiciones para fomentar el empleo total; tomando en cuenta sólo el empleo de menos de un salario mínimo, tienen un coeficiente alto y positivo.

Después del análisis de este modelo preliminar, podemos incluir el Salario Mínimo como una variable en el modelo, para evaluar cuál es su efecto sobre el empleo remunerado en mesón de un salario mínimo. Los resultados de la Tabla 8 muestran que el efecto al introducir el salario mínimo no es significativo; es decir, cualquier cambio en el salario mínimo no afecta el empleo de los que ganan hasta un salario mínimo. Como se predice en la literatura analizada, el salario mínimo no tiene un efecto relevante en el empleo de aquellos que directamente deberían estar ligados a él. De hecho, el coeficiente aunque no es significativo, tiene un signo positivo; esto indica

que el mecanismo es contrario a la teoría económica clásica. El resto de los coeficientes (de los efectos temporal y estatal y del PIB), se mantienen básicamente iguales, salvo algunos cambios menores resultantes de la inclusión de la nueva variable.

La Figura 3 resume el efecto que tiene el tiempo sobre el empleo de este sector. Como se comentó anteriormente, para aquellos que reciben menos de un salario mínimo, los años de 1993, 1994 y 1995 fueron muy negativos. El empleo se vio altamente afectado por los efectos macroeconómicos. Aunque 1996 todavía fue negativo, es un año de alta recuperación y los últimos dos años mostrados en la gráfica muestran el cambio en la tendencia. Cabe mencionar que ninguno de los años tuvo un efecto estadísticamente significativo y lo expuesto anteriormente sólo se refiere al efecto general de las tendencias temporales sobre la variable de interés.

El Mapa 3 presenta el efecto de cada Estado sobre el empleo. Como ya se mencionó, algunas Entidades que fomentan de manera general el empleo tienen coeficientes bajos e incluso negativos cuando se considera sólo el empleo menos remunerado.

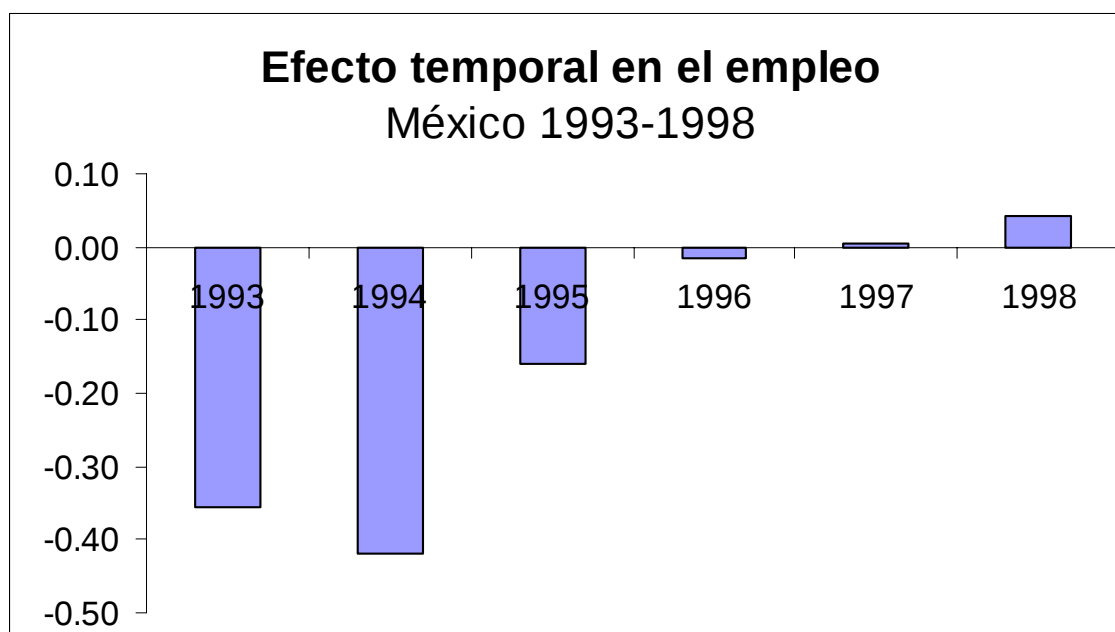
Tabla 8. Explicación de Ln Empleo por Estado según el estrato de asegurados que perciben hasta 1 salario mínimo con el Ln PIB estatal y el Ln Salario Mínimo

Variable	Coefficiente Estimado	error	Variable	Coefficiente Estimado	error
Aguascalientes	0.0457	0.0548	Oaxaca	-0.4260	0.1080 *
Baja California	-0.2740	0.3230	Puebla	-0.0590	0.2140
Baja California Sur	-0.1460	0.2290	Querétaro	-0.1870	0.1050 *
Campeche	-0.3200	0.0658 *	Quintana Roo	-0.2320	0.0832 *
Coahuila de Zaragoza	0.4340	0.2040 *	San Luis Potosí	-0.0810	0.1200
Colima	-0.1420	0.0690 *	Sinaloa	0.1720	0.1540
Chiapas	-0.2880	0.1250 *	Sonora	0.1940	0.2470
Chihuahua	0.1460	0.2770	Tabasco	-0.4060	0.0765 *
Distrito Federal	-0.1060	0.5850	Tamaulipas	0.2310	0.2690
Durango	0.5210	0.0814 *	Tlaxcala	-0.4910	0.0774 *
Guanajuato	0.3520	0.2160 **	Veracruz	0.1400	0.2680
Guerrero	-0.4250	0.1440 *	Yucatán	0.3860	0.0817 *
Hidalgo	-0.1590	0.0960 **	1993	-0.3550	0.3530
Jalisco	0.0655	0.3320	1994	-0.4200	0.3540
México	-0.3300	0.4090	1995	-0.1590	0.1610
Michoacán	-0.0620	0.1700	1996	-0.0150	0.0560
Morelos	-0.2750	0.0900 *	1997	0.0036	0.0420
Nayarit	0.1730	0.0603 *	1998	0.0412	0.0495
Nuevo León	0.2140	0.3460	LnPIB	0.8400	0.1510 *
			lnSalaMinR	0.6970	1.3970

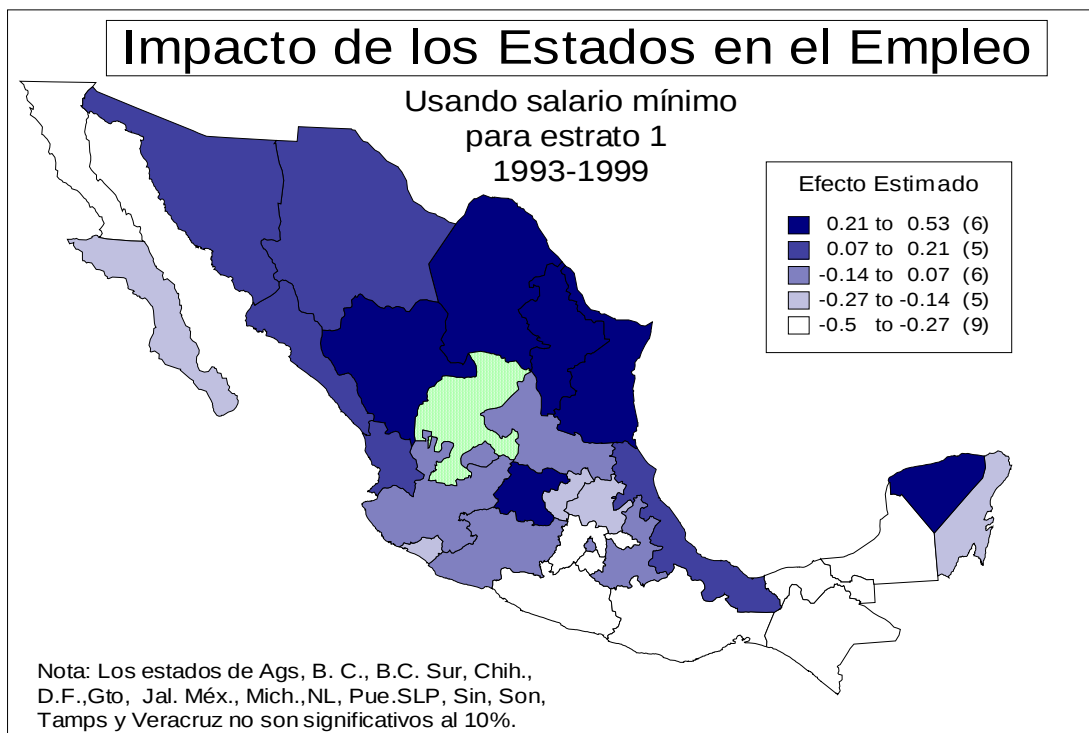
* Significativo al 5%** Significativo al 10%

R2-ajustada: 0.9922 F = 724.9 Prob. > F = 0.000

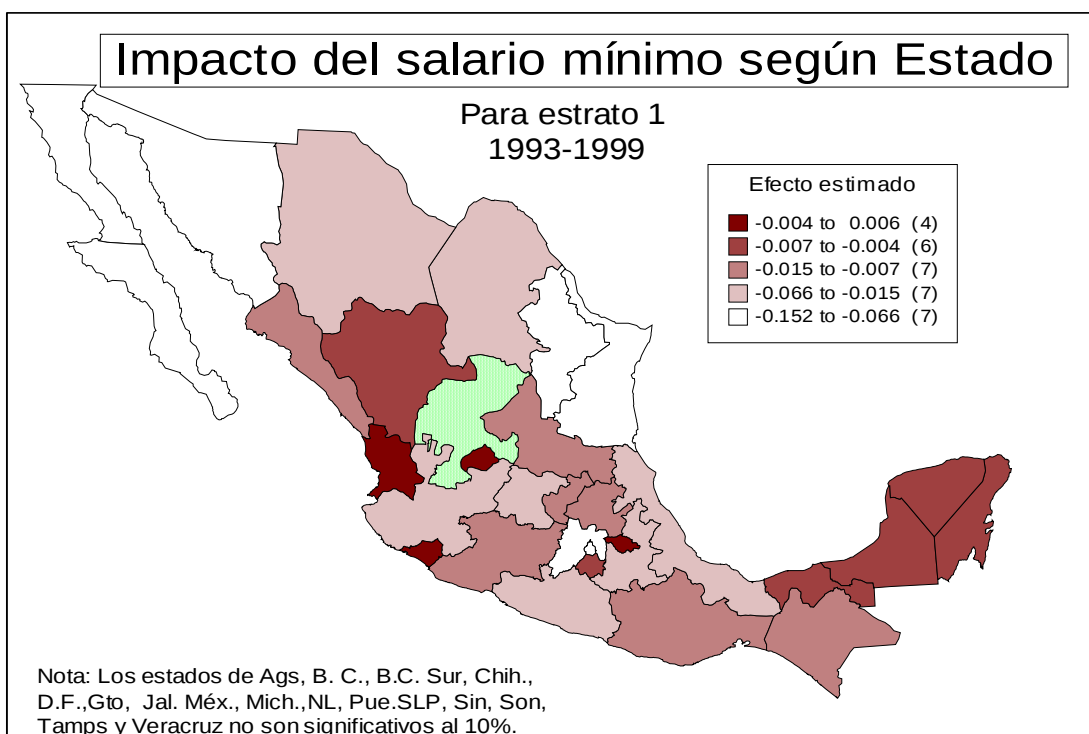
Figura 3. Efecto del tiempo en el modelo con el Ln PIB y el Ln Salario Mínimo



Mapa 3. Efecto de los Estados en el modelo con el Ln del PIB y el Ln del Salario Mínimo



Mapa 4. Efecto del salario mínimo según Estado en el modelo con el Ln PIB y el Ln SalMin



El Mapa 4 muestra el efecto que el salario mínimo tiene en la creación de empleo remunerado en menos de 1 salario mínimo, según Estado. El resultado es un espejo del Mapa 2. Los Estados del Norte ahora son los que menos contribuyen en la generación de empleo con bajas remuneraciones, mientras que son los que tienen los coeficientes más altos para empleo total. De la misma manera, Estados como Guerrero, Chiapas, Tabasco, Campeche, Quintana Roo, Nayarit y Durango son las Entidades que propician en mayor grado la creación de empleos en este modelo con salarios menores o iguales al mínimo.

Para complementar lo anterior, se calcula el mismo modelo pero ahora sustituyendo la variable del salario mínimo por la razón entre salario mínimo y las remuneraciones medias reales para cada Estado. La Tabla 9 presenta los resultados, en los cuales esta proporción tiene un coeficiente relevante estadísticamente y con signo positivo. Esto significa que un aumento del salario mínimo con respecto al salario medio aumenta el empleo en este estrato. Esto va de acuerdo con las nuevas teorías del salario mínimo, que predicen un efecto en este sentido entre las personas directamente afectadas por el salario mínimo, como lo es este estrato.

Tabla 9. Explicación de Ln Empleo por Estado según el estrato de asegurados que perciben hasta 1 salario mínimo con el Ln PIB y Ln Razón Salario Mínimo / Remuneración Media

Variable	Coefficiente Estimado	error	Variable	Coefficiente Estimado	error
Aguascalientes	0.228	0.064 *	Oaxaca	-0.349	0.102 *
Baja California	-0.053	0.187	Puebla	0.124	0.203
Baja California Sur	0.165	0.081 *	Querétaro	0.150	0.121
Campeche	-0.109	0.076	Quintana Roo	-0.038	0.088
Coahuila de Zaragoza	0.564	0.192 *	San Luis Potosí	0.090	0.118
Colima	0.068	0.079	Sinaloa	0.238	0.144 **
Chiapas	-0.244	0.117 *	Sonora	0.304	0.174 **
Chihuahua	0.245	0.230	Tabasco	-0.253	0.078 *
Distrito Federal	0.292	0.476	Tamaulipas	0.412	0.184 *
Durango	0.503	0.077 *	Tlaxcala	-0.260	0.088 *
Guanajuato	0.401	0.202 *	Veracruz	0.258	0.245
Guerrero	-0.295	0.118 *	Yucatán	0.468	0.078 *
Hidalgo	-0.007	0.095	1993	-0.225	0.033 *
Jalisco	0.228	0.294	1994	-0.229	0.027 *
México	-0.074	0.363	1995	-0.089	0.032 *
Michoacán	0.046	0.160	1996	-0.027	0.028
Morelos	-0.010	0.101	1997	-0.017	0.023
Nayarit	0.255	0.060 *	1998	0.036	0.019 **
Nuevo León	0.463	0.298	LnPIB	0.897	0.142 *
			Ln SalMín/RemMedia	0.754	0.161 *

* Significativo al 5%** Significativo al 10%

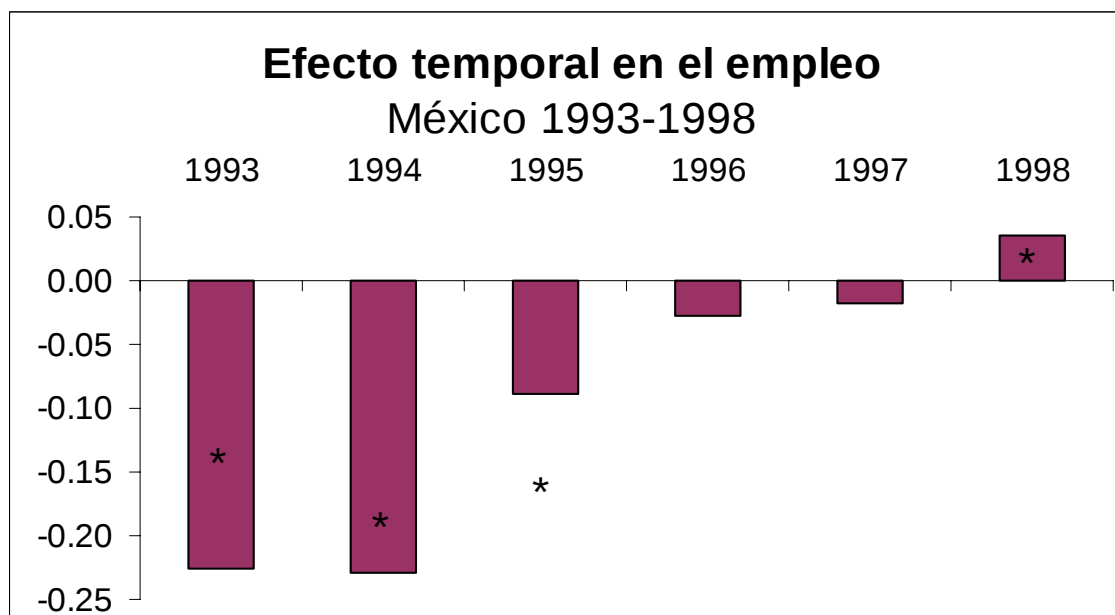
R2-ajustada: 0.9930

F = 810.9

Prob. > F: 0.000

La Figura 4 contiene el efecto temporal latente sobre el empleo de este estrato. Consistente con lo expuesto en la Figura 3, los años anteriores a 1996 influyeron fuertemente a la baja en el empleo; este último año inició con el cambio de tendencia, aunque fue hasta 1998 cuando las condiciones económicas nacionales permitieron una repercusión positiva sobre la variable en cuestión.

Figura 4. Efecto del tiempo en el modelo con el Ln PIB y el Ln Razón Salario Mínimo / Remuneraciones Medias Reales



Continuando con el análisis de panel de datos acerca de la repercusión del salario mínimo sobre el empleo, ahora se considera únicamente el estrato que gana entre uno y dos salarios mínimos. La secuencia será la misma que en los casos anteriores: primero se presentará el modelo tomando en cuenta únicamente el PIB estatal, luego se agregará el salario mínimo para ver su efecto sobre el empleo específico sobre este estrato; por último, se sustituirá el salario mínimo por la razón de salario mínimo entre remuneraciones medias en términos reales.

La Tabla 10 presenta el primer resultado, referente al panel de datos usando el empleo por Estado de aquellos que perciben entre uno y dos salarios mínimos y el PIB estatal. En esta ocasión, el PIB tiene un coeficiente significativo y positivo, como se esperaba. Pero ahora es más bajo que en ocasiones anteriores: un aumento del 1% del PIB estatal sólo producirá un aumento en 0.46% del empleo de este estrato. Por ejemplo, si un Estado tiene un total de asegurados en este estrato de 300,000 y logra aumentar su PIB en 1% en un año dado, provocará que los empleados que perciben entre uno y dos salarios mínimos aumenten en 1,380.

En cuanto al efecto del tiempo, todos los años son significativos y con coeficiente negativo, al igual que en las primeras especificaciones presentadas. Esto quiere decir que las condiciones macroeconómicas generales no propiciaron la creación de empleo de este estrato durante el período de estudio, aunque la tendencia parecía revertirse en los últimos años.

Para el caso de los Estados, el panorama es completamente diferente a lo encontrado anteriormente. Mientras algunas Entidades como Jalisco, Nuevo León, DF, Coahuila y Baja California no contribuían a crear empleo bajamente remunerado, en lo referente a este estrato tienen una alta influencia positiva. Esto quiere decir que se caracterizan por crear empleos mejor remunerados que otras Entidades. Pero esto se analizará más a fondo cuando se estudie el modelo incluyendo al salario mínimo y se presenten los mapas pertinentes.

Tabla 10. Explicación de Ln Empleo por Estado según el estrato de asegurados que perciben entre 1 y 2 salarios mínimos con el Ln PIB estatal

Variable	Coefficiente Estimado	error	Variable	Coefficiente Estimado	error
Aguascalientes	0.1850	0.0432 *	Oaxaca	-0.3090	0.0848 *
Baja California	1.2640	0.1560 *	Puebla	0.5920	0.1670 *
Baja California Sur	-0.3200	0.0572 *	Querétaro	0.2480	0.0822 *
Campeche	-0.7420	0.0518 *	Quintana Roo	0.0124	0.0653
Coahuila de Zaragoza	0.8740	0.1590 *	San Luis Potosí	0.1380	0.0944
Colima	-0.4430	0.0542 *	Sinaloa	0.6810	0.1210 *
Chiapas	-0.4470	0.0978 *	Sonora	0.8740	0.1460 *
Chihuahua	1.3990	0.1920 *	Tabasco	-0.2800	0.0601 *
Distrito Federal	1.3740	0.3970 *	Tamaulipas	0.8310	0.1530 *
Durango	0.3790	0.0639 *	Tlaxcala	-0.2070	0.0608 *
Guanajuato	0.8730	0.1690 *	Veracruz	0.4140	0.2050 *
Guerrero	-0.0940	0.0975	Yucatán	0.3090	0.0641 *
Hidalgo	-0.1520	0.0753 *	1993	-0.2760	0.0265 *
Jalisco	1.1590	0.2460 *	1994	-0.2990	0.0224 *
México	1.0110	0.3020 *	1995	-0.2600	0.0271 *
Michoacán	0.1250	0.1330	1996	-0.1930	0.0223 *
Morelos	-0.0550	0.0706	1997	-0.1020	0.0178 *
Nayarit	-0.5770	0.0474 *	1998	-0.0330	0.0152 *
Nuevo León	1.1200	0.2480 *	LnPIB	0.4590	0.1180 *

* Significativo al 5%** Significativo al 10%

R2-ajustada: 0.9963

F = 1573

Prob. > F = 0.000

El incluir el salario mínimo en el modelo, se obtienen resultados parecidos a las especificaciones anteriores, cuando se consideraba el estrato de menores ingresos. En este caso (ver Tabla 11), de nuevo, el salario mínimo tiene un coeficiente no-significativo y positivo. Aunque sólo sugiere una dirección general, al resultar esta estimación no relevante, el signo positivo indica que un aumento del salario mínimo tiene la capacidad para crear empleos, contrario a lo que expone la teoría clásica. Este estrato también contiene a los asegurados directamente afectados por el salario mínimo y una relación positiva como la encontrada en este modelo es muy relevante.

Tabla 11. Explicación de Ln Empleo por Estado según el estrato de asegurados que perciben entre 1 y 2 salarios mínimos con el Ln PIB estatal y el Ln del Salario Mínimo

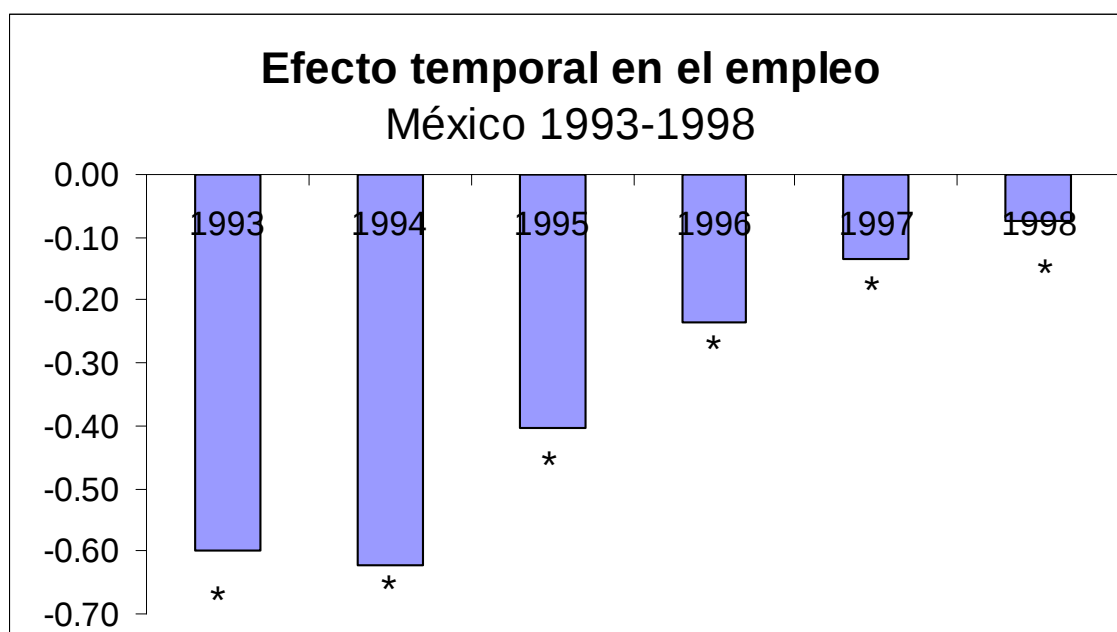
Variable	Coefficiente Estimado	error	Variable	Coefficiente Estimado	error
Aguascalientes	0.1790	0.0433 *	Oaxaca	-0.3230	0.0856 *
Baja California	1.0290	0.2550 *	Puebla	0.5630	0.1690 *
Baja California Sur	-0.5200	0.1810 *	Querétaro	0.2350	0.0829 *
Campeche	-0.7490	0.0521 *	Quintana Roo	0.0023	0.0658
Coahuila de Zaragoza	0.8470	0.1610 *	San Luis Potosí	0.1220	0.0953
Colima	-0.4350	0.0546 *	Sinaloa	0.6600	0.1220 *
Chiapas	-0.4640	0.0988 *	Sonora	0.7230	0.1950 *
Chihuahua	1.2770	0.2190 *	Tabasco	-0.2890	0.0606 *
Distrito Federal	1.0970	0.4630 *	Tamaulipas	0.6590	0.2130 *
Durango	0.3690	0.0644 *	Tlaxcala	-0.1980	0.0613 *
Guanajuato	0.8430	0.1710 *	Veracruz	0.3500	0.2120 **
Guerrero	-0.1620	0.1140	Yucatán	0.2990	0.0647 *
Hidalgo	-0.1640	0.0760 *	1993	-0.5990	0.2800 *
Jalisco	1.0500	0.2630 *	1994	-0.6230	0.2800 *
México	0.8760	0.3240 *	1995	-0.4050	0.1280 *
Michoacán	0.1020	0.1340	1996	-0.2370	0.0443 *
Morelos	-0.0670	0.0712	1997	-0.1350	0.0332 *
Nayarit	-0.5710	0.0477 *	1998	-0.0750	0.0391 **
Nuevo León	0.9830	0.2740 *	LnPIB	0.4800	0.1200 *
			lnSalaMinR	1.2820	1.1060

* Significativo al 5%** Significativo al 10%

R2-ajustada: 0.9963 F = 1535 Prob. > F = 0.000

La Figura 5 muestra cómo todos los años son relevantes y tienen un efecto negativo sobre el empleo en este caso. Al igual que lo indican las gráficas anteriores, 1994 fue el peor año para el empleo, así como también lo fue 1995. Los años posteriores disminuyen este efecto negativo, aunque todavía no logran revertir la tendencia.

Figura 5. Efecto del tiempo en el modelo con el Ln PIB y el Ln Salario Mínimo

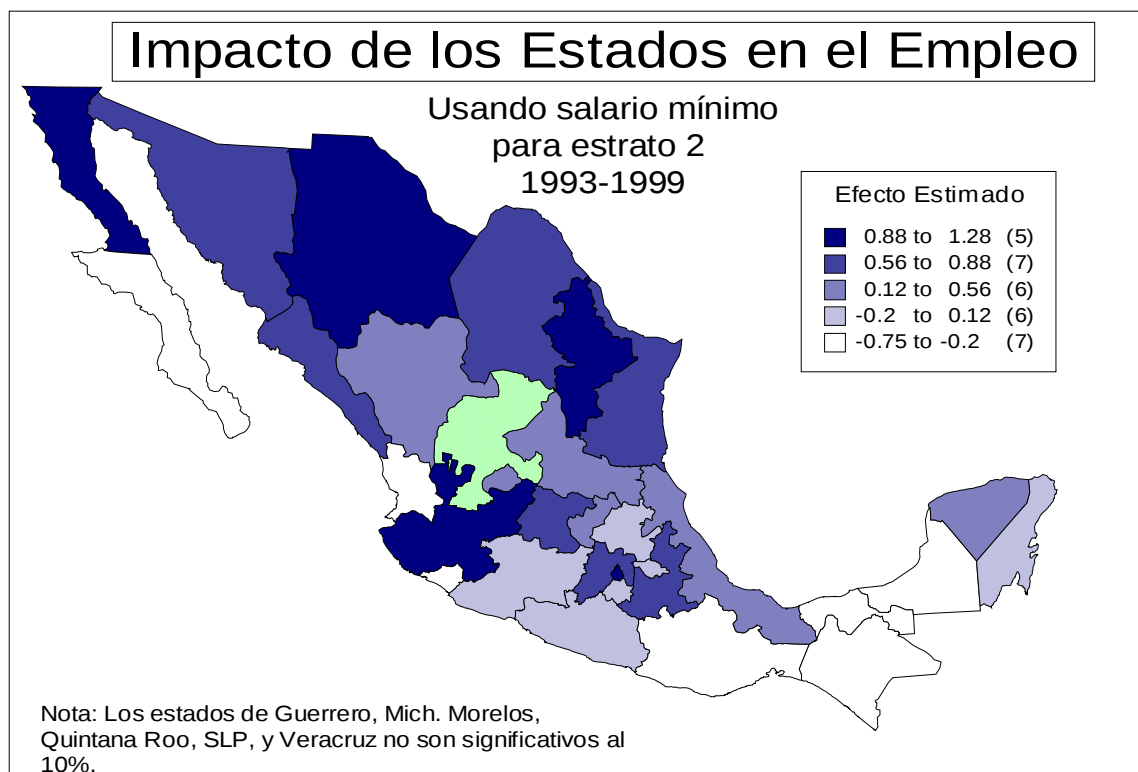


Por su parte, el Mapa 5 muestra el efecto sobre el empleo que tienen las Entidades Federativas para este estrato. Aquí se puede observar que Nuevo León, Chihuahua, Baja California, Jalisco y el DF son las que poseen más estructura económica e institucional para propiciar el empleo de este sector. Coahuila, Tamaulipas, Sonora, Sinaloa, Aguascalientes y el Estado de México también fomentan el empleo de este estrato. Otros Estados como Chiapas, Campeche, Tabasco, Baja California Sur, Nayarit e Hidalgo tienen coeficientes negativos, lo que indica que tienen un efecto estatal perjudicial sobre la variable.

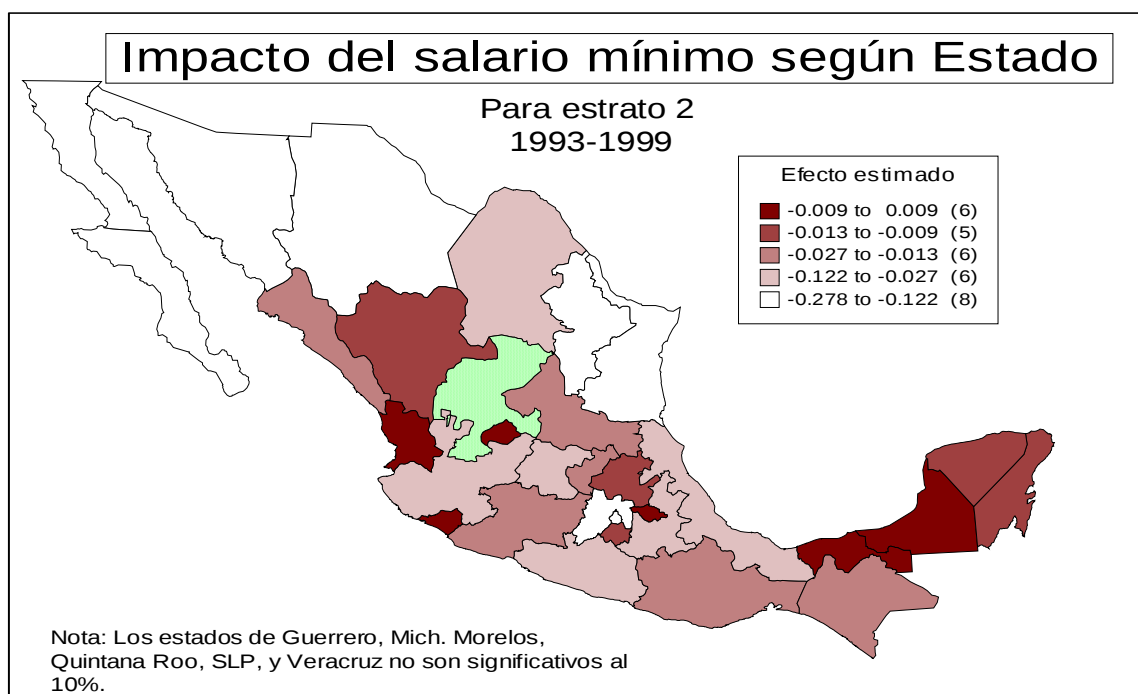
El Mapa 6 muestra el efecto del salario mínimo sobre el empleo del estrato de asegurados que gana entre uno y dos salarios mínimos, pero desglosado por Estado. En este caso, el efecto es negativo en la mayoría de los casos, siendo el Norte y la Capital nuevamente los más negativos.

El impacto es menor en Entidades como Campeche, Tabasco, Nayarit y Durango.

Mapa 5. Efecto de los Estados en el modelo con el Ln del PIB y el Ln del Salario Mínimo



Mapa 6. Efecto del salario mínimo según Estado en el modelo con el Ln PIB y el Ln SalMin



Como último modelo dentro de esta especificación, se incluye el PIB estatal y la proporción del salario mínimo con respecto a la remuneración real media y sus efectos sobre el empleo del estrato remunerado entre uno y dos salarios mínimos. La Tabla 12 presenta estos resultados, consistentes con lo que se encontró anteriormente. El coeficiente estimado para la proporción del salario mínimo respecto a las remuneraciones medias se mantiene cercana a 0.8 positivo. El coeficiente del PIB también se encuentra alrededor de 0.5 como en los casos anteriores.

Tabla 12. Explicación de Ln Empleo según el estrato de asegurados que perciben entre 1 y 2 salarios mínimos con el Ln PIB estatal y el Ln Razón Salario Mínimo / Remuneraciones Medias

Variable	Coeficiente Estimado	error	Variable	Coeficiente Estimado	error
Aguascalientes	0.375	0.049 *	Oaxaca	-0.236	0.077 *
Baja California	1.363	0.141 *	Puebla	0.769	0.153 *
Baja California Sur	-0.105	0.061 **	Querétaro	0.597	0.091 *
Campeche	-0.522	0.057 *	Quintana Roo	0.212	0.066 *
Coahuila de Zaragoza	0.995	0.145 *	San Luis Potosí	0.311	0.089 *
Colima	-0.216	0.060 *	Sinaloa	0.739	0.109 *
Chiapas	-0.410	0.089 *	Sonora	0.903	0.132 *
Chihuahua	1.434	0.174 *	Tabasco	-0.124	0.059 *
Distrito Federal	1.636	0.360 *	Tamaulipas	0.924	0.139 *
Durango	0.354	0.058 *	Tlaxcala	0.043	0.067
Guanajuato	0.908	0.153 *	Veracruz	0.502	0.186 *
Guerrero	0.004	0.089	Yucatán	0.391	0.059 *
Hidalgo	0.002	0.072	1993	-0.324	0.025 *
Jalisco	1.268	0.222 *	1994	-0.284	0.020 *
México	1.204	0.275	1995	-0.269	0.025 *
Michoacán	0.226	0.121 **	1996	-0.230	0.021 *
Morelos	0.219	0.076 *	1997	-0.143	0.017 *
Nayarit	-0.487	0.045 *	1998	-0.063	0.014 *
Nuevo León	1.305	0.226 *	LnPIB	0.532	0.107 *
			Ln SalMín/RemMedia	0.799	0.122 *

* Significativo al 5%** Significativo al 10%

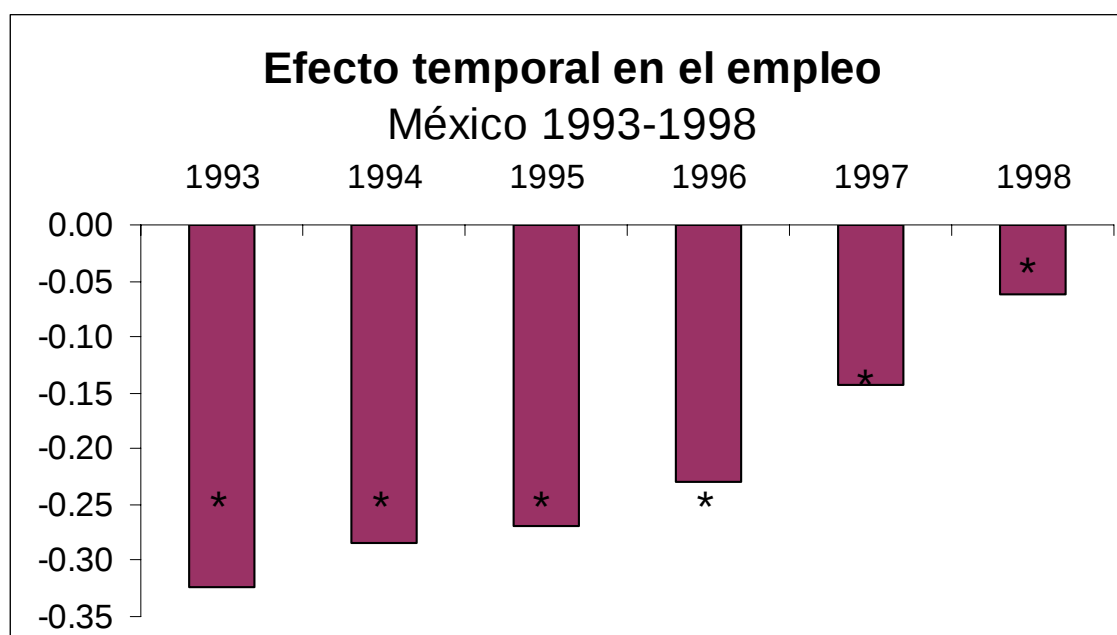
R2-ajustada: 0.9970

F = 1883

Prob. > F: 0.000

El efecto temporal se mantiene estable en este modelo que toma en cuenta la razón del salario mínimo sobre el nivel de remuneraciones medias reales (ver Figura 6). De nuevo, todos los años son relevantes y con signo negativo. Sin embargo, en este caso el año más negativo fue 1993 y los años anteriores, aunque con el mismo signo, presentan una disminución en su repercusión. De hecho, el último año del estudio es muy cercano a cero, aunque sin revertir el patrón.

Figura 6. Efecto del tiempo en el modelo con el Ln PIB y el Ln Razón Salario Mínimo / Remuneraciones Medias Reales



Finalmente, la última especificación para el análisis de panel de datos considera únicamente el estrato que percibe más de dos salarios mínimos, según los datos proporcionados por el IMSS. Este caso debería ser el menos apegado al salario mínimo, ya que sus miembros ganan sueldos y salarios superiores y deben estar regidos por otros factores laborales. La Tabla 13 presenta el modelo inicial, el cual sólo incluye el empleo de este estrato y el PIB estatal.

En esta ocasión, la elasticidad empleo-PIB es más alta que en las ocasiones anteriores, con un coeficiente significativo igual a 1.1560. Esto significa que un aumento en 1% en el PIB repercute con un aumento en 1.16% en el empleo de este estrato. Volviendo con el ejemplo, si un Estado tiene un número total de asegurados de 300,000, un aumento de su PIB en 1% traerá como consecuencia un aumento de 3,468 de estos empleos.

Aunque se corroborará posteriormente, el efecto temporal se calculó relevante en todos los años, con coeficientes nuevamente negativos. Sin embargo, en este caso el año más perjudicial para el empleo fue 1996 y no se ha mostrado una mejoría significativa

para el fin del período de estudio. De hecho, para 1998 se contaba apenas con los niveles similares de 1995.

Tabla 13. Explicación de Ln Empleo según el estrato de asegurados que perciben más de 2 salarios mínimos con el Ln PIB estatal

Variable	Coefficiente Estimado	error	Variable	Coefficiente Estimado	error
Aguascalientes	0.6660	0.0508 *	Oaxaca	-0.3760	0.0999 *
Baja California	0.6910	0.1830 *	Puebla	0.2320	0.1970
Baja California Sur	0.4690	0.0673 *	Querétaro	0.7510	0.0968 *
Campeche	-0.3440	0.0609 *	Quintana Roo	0.2460	0.0769 *
Coahuila de Zaragoza	0.5160	0.1880 *	San Luis Potosí	0.3050	0.1110 *
Colima	0.5750	0.0638 *	Sinaloa	0.2640	0.1420 **
Chiapas	-0.7100	0.1150 *	Sonora	0.2520	0.1710
Chihuahua	0.4330	0.2270 **	Tabasco	-0.2280	0.0708 *
Distrito Federal	0.0654	0.4670	Tamaulipas	0.5530	0.1800 *
Durango	0.1400	0.0752 **	Tlaxcala	0.7030	0.0716 *
Guanajuato	0.2820	0.1990	Veracruz	-0.2170	0.2410
Guerrero	-0.3400	0.1150 *	Yucatán	0.2090	0.0755 *
Hidalgo	0.1550	0.0887 **	1993	-0.0590	0.0312 **
Jalisco	0.3180	0.2890	1994	-0.0670	0.0263 *
México	0.0636	0.3560	1995	-0.1170	0.0319 *
Michoacán	-0.0550	0.1570	1996	-0.2200	0.0263 *
Morelos	0.3490	0.0831 *	1997	-0.1710	0.0209 *
Nayarit	0.0772	0.0558	1998	-0.1120	0.0179 *
Nuevo León	0.4350	0.2920	LnPIB	1.1560	0.1390 *

* Significativo al 5%** Significativo al 10%

R2-ajustada: 0.9954

F = 1281

Prob. > F = 0.000

Ahora bien, al añadir la variable del salario mínimo, se obtiene uno de los principales resultados de este estudio (ver Tabla 14). El coeficiente del salario mínimo es estadísticamente significativo y altamente negativo. La estimación de -4.0030 tiene una magnitud casi cuatro veces mayor que la del PIB estatal, aunque en el sentido contrario. O sea que si el aumento de 1% del PIB viene acompañado de un incremento en 1% en el salario mínimo, el empleo formal de este estrato disminuirá aún en una cantidad cercana al 3%. Esto es relevante ya que este estrato, al ser el que obtiene mayores ingresos de los tres analizados, debería ser el más independiente del salario mínimo. Su comportamiento debería estar correlacionado en mayor grado con las condiciones económicas y factores como la productividad, y en menor grado con el salario mínimo. Además, el coeficiente tan alto, en términos relativos, indica que los cambios en los salarios mínimos oficiales repercutirán de manera importante, pero sólo

en este estrato salarial. De nuevo, esta es otra contradicción aparente con la teoría clásica y que puede explicarse con los nuevos estudios en este ámbito.

Tabla 14. Explicación de Ln Empleo según el estrato de asegurados que perciben más de 2 salarios mínimos con el Ln PIB estatal y el Ln Salario Mínimo

Variable	Coefficiente Estimado	error	Variable	Coefficiente Estimado	error
Aguascalientes	0.6820	0.0499 *	Oaxaca	-0.3320	0.0985 *
Baja California	1.4250	0.2940 *	Puebla	0.3230	0.1950 **
Baja California Sur	1.0920	0.2090 *	Querétaro	0.7930	0.0954 *
Campeche	-0.3220	0.0599 *	Quintana Roo	0.2780	0.0758 *
Coahuila de Zaragoza	0.6020	0.1850 *	San Luis Potosí	0.3540	0.1100 *
Colima	0.5500	0.0628 *	Sinaloa	0.3280	0.1400 *
Chiapas	-0.6590	0.1140 *	Sonora	0.7230	0.2250 *
Chihuahua	0.8140	0.2520 *	Tabasco	-0.2000	0.0697 *
Distrito Federal	0.9340	0.5330 **	Tamaulipas	1.0900	0.2450 *
Durango	0.1710	0.0741 *	Tlaxcala	0.6740	0.0705 *
Guanajuato	0.3740	0.1970 **	Veracruz	-0.0190	0.2440
Guerrero	-0.1260	0.1310	Yucatán	0.2400	0.0744 *
Hidalgo	0.1920	0.0874 *	1993	0.9490	0.3220 *
Jalisco	0.6590	0.3030 *	1994	0.9440	0.3220 *
México	0.4850	0.3730	1995	0.3350	0.1470 *
Michoacán	0.0165	0.1550	1996	-0.0810	0.0510
Morelos	0.3840	0.0820 *	1997	-0.0690	0.0382 **
Nayarit	0.0576	0.0549	1998	0.0188	0.0450
Nuevo León	0.8600	0.3160 *	LnPIB	1.0910	0.1380 *
			lnSalaMinR	-4.0030	1.2720 *

* Significativo al 5%** Significativo al 10%

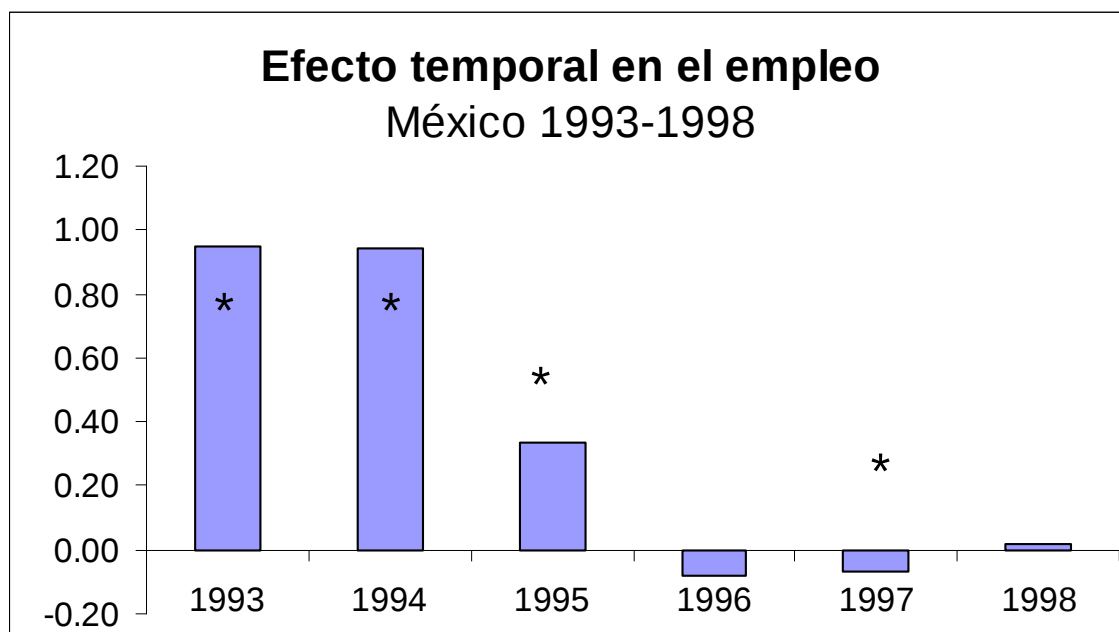
R2-ajustada: 0.9956 F = 1309 Prob. > F = 0.000

En cuanto al comportamiento del empleo respecto al tiempo, se observa una tendencia distinta. En el caso de este estrato, los efectos de la crisis de 1994 empezaron a sentirse en 1995, pero llegaron realmente hasta 1996 y desde entonces las repercusiones negativas sobre el empleo no han dejado de estar presentes. La Figura 7 muestra esto, así como los años que resultaron estadísticamente relevantes en el modelo.

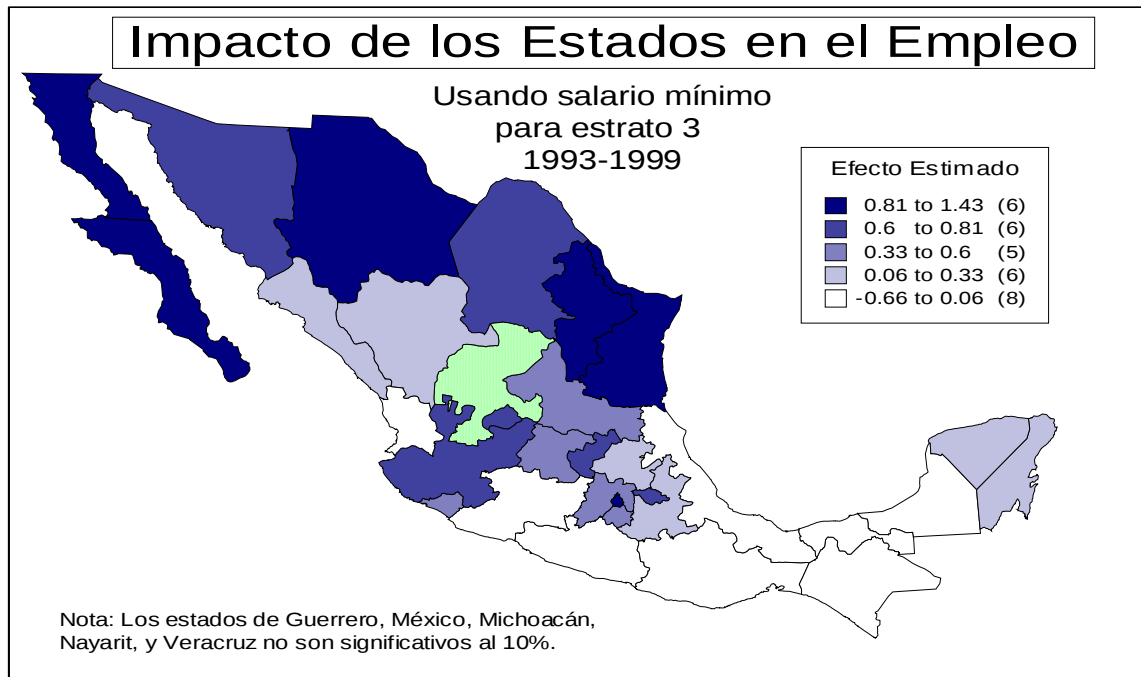
El Mapa 7 grafica el efecto de los Estado en el empleo de este estrato. En esta ocasión, la mayoría de las Entidades tiene un efecto positivo sobre el empleo, lo que indica que existen mejores condiciones para la creación de estos empleos mejor

pagados. De nuevo, los Estados con coeficientes mayores son el DF, Jalisco, Chihuahua, Baja California, Nuevo León, Tamaulipas y Querétaro. Los casos donde el efecto es mediano, aunque todavía positivo son, por ejemplo, San Luis Potosí, Guanajuato, Sinaloa, Yucatán y Quintana Roo. Los Estados con efecto negativo son Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Tabasco y Veracruz.

Figura 7. Efecto del tiempo en el modelo con el Ln PIB y el Ln Salario Mínimo

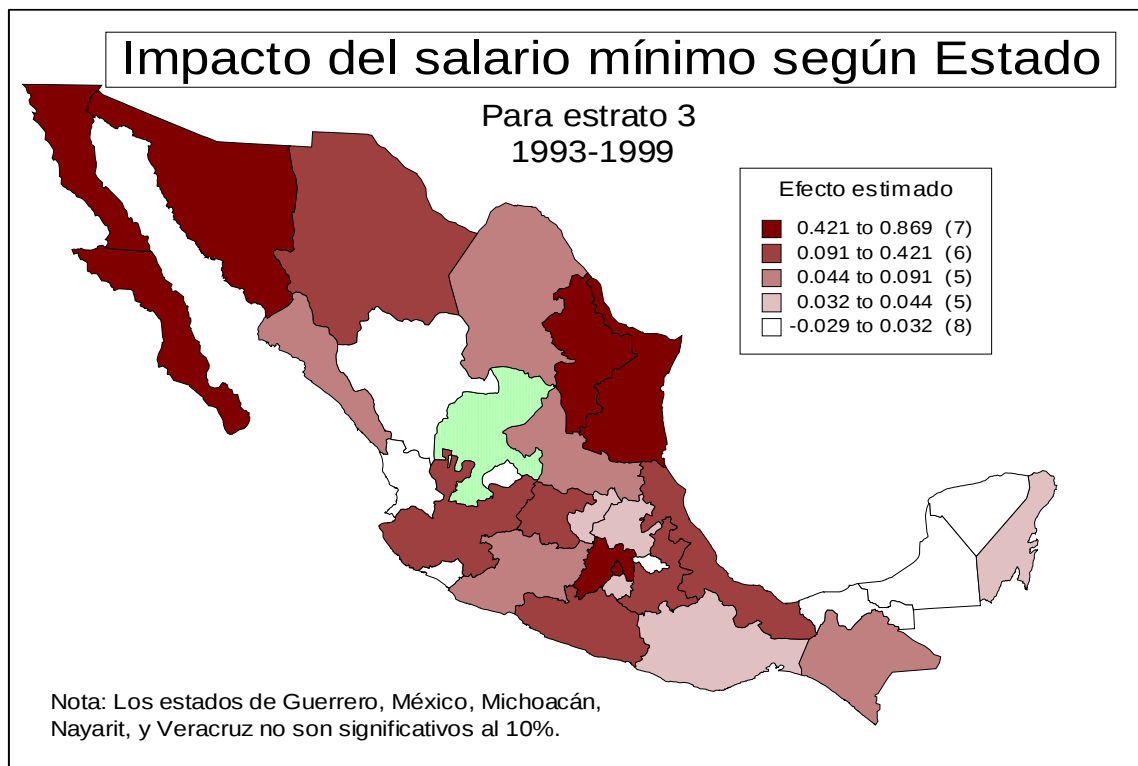


Mapa 7. Efecto de los Estados en el modelo con el Ln PIB y el Ln SalMin



El Mapa 8 muestra cómo afecta el salario mínimo al empleo del estrato que percibe más de dos salario mínimos, desglosando este efecto por Entidad Federativa. Los Estados del Norte (Baja California Norte y Sur, Sonora, Nuevo León y Tamaulipas), además del DF y el Estado de México son los que afectan de manera positiva y de alta magnitud. Entidades como Jalisco, Guerrero, Veracruz y Guanajuato tienen un efecto positivo, pero de menor grado. Por último, Aguascalientes, Durango, Nayarit, Colima, Campeche y Yucatán, entre otros, provocan disminuciones del empleo ante aumentos del salario mínimo.

Mapa 8. Efecto del salario mínimo según Estado en el modelo con el Ln PIB y el Ln SalMin



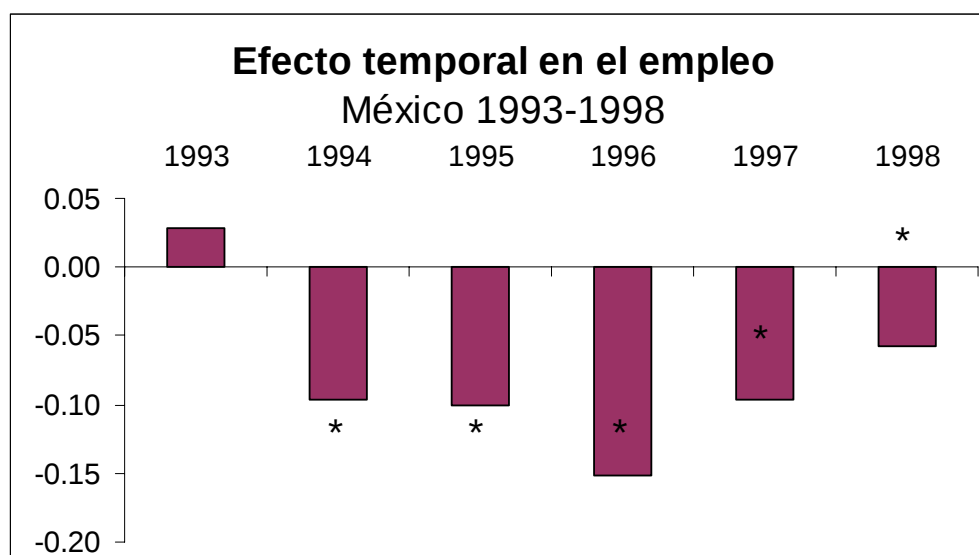
Como modelo final de esta última especificación, se estudió la regresión lineal de panel de datos para el caso donde se toma en cuenta el PIB estatal y la razón del salario mínimo con respecto a la remuneración media real como variables explicativas. El resultado se muestra en la Tabla 15 y es básicamente una réplica del anterior: la razón presenta un coeficiente relevante y fuertemente negativo. Como muestra la Figura 8, el efecto temporal fue predominantemente negativo y, como se expuso, todavía no presenta signos de mejora sostenida a final del período de estudio. El efecto estatal es aproximadamente el mismo que el modelo anterior presentado en los mapas anteriores.

Tabla 15. Explicación de Ln Empleo según el estrato de asegurados que perciben más de 2 salarios mínimos con el Ln PIB estatal y el Ln Razón Salario Mínimo / Remuneraciones Medias

Variable	Coefficiente Estimado	error	Variable	Coefficiente Estimado	error
Aguascalientes	0.321	0.047 *	Oaxaca	-0.509	0.075 *
Baja California	0.512	0.137 *	Puebla	-0.089	0.149
Baja California Sur	0.080	0.059	Querétaro	0.119	0.088
Campeche	-0.743	0.056 *	Quintana Roo	-0.117	0.064 **
Coahuila de Zaragoza	0.296	0.140 *	San Luis Potosí	-0.009	0.086
Colima	0.163	0.058 *	Sinaloa	0.158	0.106
Chiapas	-0.777	0.086 *	Sonora	0.199	0.127
Chihuahua	0.369	0.168 *	Tabasco	-0.512	0.057 *
Distrito Federal	-0.409	0.349	Tamaulipas	0.385	0.134 *
Durango	0.186	0.056 *	Tlaxcala	0.251	0.065 *
Guanajuato	0.218	0.148	Veracruz	-0.378	0.180 *
Guerrero	-0.518	0.087 *	Yucatán	0.061	0.057
Hidalgo	-0.125	0.070 **	1993	0.028	0.024
Jalisco	0.120	0.215	1994	-0.096	0.020 *
México	-0.287	0.266	1995	-0.101	0.024 *
Michoacán	-0.238	0.117 *	1996	-0.152	0.020 *
Morelos	-0.149	0.074 *	1997	-0.097	0.017 *
Nayarit	-0.087	0.044 *	1998	-0.058	0.014 *
Nuevo León	0.098	0.218	Ln PIB	1.025	0.104 *
			Ln SalMín/RemMedia	-1.450	0.118 *

* Significativo al 5% ** Significativo al 10%
R2-ajustada: 0.9975 F = 2269 Prob. > F: 0.000

Figura 8. Efecto del tiempo en el modelo con el Ln PIB y el Ln Razón Salario Mínimo / Remuneraciones Medias



Conclusiones.

Esta investigación surge de la necesidad de conocer el impacto que tienen los salarios, en especial los salarios mínimos, sobre el empleo formal en México. Se basa en el objetivo de poder orientar una política de salarios mínimos en el país que aliente la recuperación del poder adquisitivo del trabajador pero que a la vez mantenga el equilibrio de las principales variables macroeconómicas que han dado a México estabilidad económica en los últimos seis años. Se utilizaron dos modelos de regresión, uno con datos por Estado y otro con datos agregados para todo el país en la búsqueda por encontrar los determinantes del empleo formal.

Partimos de una realidad ineludible: la casi inexistente literatura que estudie la evolución del salario mínimo y sus implicaciones con el resto de la economía para el caso de nuestro país. Es así como la dinámica del salario mínimo en México es un tema que no se conoce con precisión en cuanto a sus impactos, sobretodo cuando se habla de su relación con el empleo. Este estudio pretende abrir una nueva línea de trabajo e investigación en torno a este tipo de salario y el empleo en México.

Por ello, después de revisar los antecedentes recientes de otras investigaciones que han cuestionado la relación directa y negativa entre el salario mínimo y el empleo para otros países, este estudio pretende poner a discusión si en realidad México tiene un sistema de salarios mínimos y un mercado laboral que se comporta como lo dicta la teoría clásica de la economía, uno en el que efectivamente un aumento del salario mínimo trae aparejada una pérdida del empleo.

Sin duda, esta aseveración ha sido utilizada tanto por organismos del gobierno como por representantes empresariales y de los trabajadores con la intención de no permitir aumentos en el salario mínimo que pudieran ocasionar un mal mayor: la supuesta pérdida de fuentes formales de empleo. Sin embargo, esta afirmación no se basa en estudios empíricos que corroboraran de manera confiable el efecto del incremento de los salarios y, en especial, del salario mínimo en el nivel de empleo.

Este estudio revela que la idea de que un aumento en el nivel del salario mínimo provoca desempleo no es del todo correcta y que existen otros factores, como el mismo crecimiento del producto interno bruto de los Estados, la evolución de la remuneración promedio, el efecto temporal y factores institucionales dentro de cada Entidad, que han probado ser determinantes más importantes y estadísticamente más significativos en su influencia sobre el empleo formal de México que el salario mínimo.

Esta investigación utiliza dos modelos de regresión utilizando los datos del empleo formal. El primer modelo es uno de series de tiempo con datos del empleo nacionales basado en asegurados permanentes del IMSS del primer trimestre de 1983 al último de 2000. El segundo modelo es una regresión de panel de datos por Entidad Federativa anual de 1993 a 1999. En este segundo modelo se utilizan únicamente estos años dada la restricción de datos para períodos anteriores y posteriores.

Los resultados del análisis de series de tiempo son, en principio, coincidentes con la literatura económica clásica pues el salario mínimo sí tiene una relación estadísticamente significativa y negativa con respecto al empleo de todo el País. Es decir, para el caso agregado de México de 1983 a 2000, una alza en los niveles del salario mínimo vendrá acompañada de una pérdida en la cantidad de personas empleadas. Otro efecto que se puede observar con este modelo fue que el efecto del aumento en las remuneraciones medias reales de la industria manufacturera tuvo un efecto mucho mayor en la pérdida de empleos formales que el del propio salario mínimo. Por ende, y dado que la recuperación real del salario en la industria manufacturera ha sido mayor que la del salario mínimo en el período de estudio, el incremento de la primera ocasionó una mayor pérdida del nivel de empleo total en México que el efecto agregado de la dinámica del salario mínimo. Sin embargo, esto sólo toma en cuenta el empleo total; la literatura revisada menciona que el salario mínimo no tiene repercusiones negativas únicamente en el estrato de trabajadores que lo perciben directamente. Se requiere un estudio posterior que analice el efecto de esta variable solamente en los empleados que perciben un salario mínimo o una remuneración similar.

Otro hallazgo que en cierta forma contradice algunos planteamientos generales es que el tipo de cambio y la inversión extranjera no tienen influencia directa sobre el empleo. Ninguno de los dos resultó significativo en el modelo.

Continuando con el análisis de series de tiempo, el estudio busca explicar cómo el salario mínimo afecta el nivel de remuneraciones media real de la industria manufacturera. Esto en atención a que es posible prever una relación de referencia muy marcada en los últimos años entre los aumentos del salario mínimo y los aumentos de los salarios contractuales. No es casualidad, por ende, que se siga considerando el salario mínimo como una unidad de referencia para las negociaciones contractuales de otros trabajadores en México. El resultado de este análisis nos indica que lo anterior no se sostiene para los datos agregados de México, dado que efectivamente existe una correlación significativa negativa entre el salario mínimo y la remuneración media real de la industria manufacturera. Una manera de entender es por medio de la reacción de las empresas de la industria manufacturera al incrementarse el salario mínimo. Así, un incremento en el salario mínimo obligaría a las empresas a buscar negociar a la baja el salario de sus trabajadores que ganan más del salario mínimo. Por lo tanto, la consecuencia podría ser que un aumento en el salario mínimo comprime el rango de la distribución de ingresos y contribuye a disminuir la desigualdad. Esto es coincidente con lo que dice la literatura relacionada con la dispersión salarial. Bajo esta especificación de la serie de tiempo, el nivel de remuneraciones medias reales tiene una relación positiva con el nivel de producción del país y una relación negativa con el tipo de cambio. Esto es, una devaluación generaría una pérdida del nivel medio de remuneraciones, como podría esperarse.

Una última especificación de series de tiempo fue realizada con el fin de corroborar la hipótesis sobre el supuesto de que el salario mínimo explica en parte la desigualdad salarial del país. Para ellos se utilizó la medida de desigualdad Theil entre los nueve sectores manufactureros, la cual nos indica el grado de dispersión salarial entre los trabajadores de estas ramas manufactureras. El resultado de este análisis corrobora la hipótesis mencionada. Los aumentos tanto del nivel de los salario mínimos reales

como el de las remuneraciones medias reales reducen la desigualdad entre los trabajadores del sector manufacturero para el período de 1983 al 2000. Según los resultados, el nivel de remuneraciones medias tiene un efecto mucho mayor para reducir la desigualdad que el nivel del salario mínimo. Este hallazgo pone en la mesa de discusión la necesidad de buscar una gradual recuperación de los salarios en general dado que su impacto sería muy importante para disminuir la tendencia alcista de la desigualdad, especialmente después de la apertura comercial y la crisis de 1995. Por otro lado, una política que fomente el crecimiento económico también reduciría la desigualdad, tal como lo muestran los resultados de este modelo que exhiben una relación negativa entre crecimiento económico y crecimiento de la desigualdad.

El modelo de panel de datos que se utilizó en este estudio para tratar de explicar el nivel de empleo anual por entidad federativa de 1993 a 1999 también presenta algunas hallazgos relevantes. Teóricamente, este es un modelo menos robusto que el utilizado anteriormente, aunque la consistencia que mantuvo durante todo los modelos nos permite confiar en su robustez. Además, añade información respecto a otros factores que no se pueden considerar en el modelo de series de tiempo debido a que no existe la suficiente periodicidad de los datos a nivel desagregado por Entidad Federativa.

Los principales resultados nos indican que la diferenciación regional es un factor muy importante en la determinación del empleo formal según Entidad Federativa, así como el crecimiento económico estatal. Además, el modelo de panel de datos nos permite aislar el efecto independiente del tiempo que puede ser interpretado como el efecto conjunto de la economía en el empleo formal por estado, el cual es igual para todos los Estados.

La hipótesis inicial para este modelo de panel de datos es similar al modelo de series de tiempo: el empleo guarda una relación significativa con el salario mínimo. Adicionalmente, dada la especificación por Entidad Federativa, buscamos encontrar la importancia del producto interno bruto real estatal en la determinación del empleo por estado, así como los factores institucionales para cada Estado.

Para estudiar esta hipótesis, se calcularon tres especificaciones del modelo de panel de datos para cuatro variables diferentes de empleo. Primero, para el empleo total reportado por Entidad Federativa para cada año de 1993 a 1999; segundo, para el empleo que perciban hasta un salario mínimo por Estado; tercero, usando como variable dependiente el empleo que perciba entre uno y dos salarios mínimos por Entidad; finalmente, utilizando el empleo que perciba más de dos salarios mínimos por Estado. Así, fue posible analizar de manera separada el empleo total por Entidad Federativa y el empleo clasificado por rango de remuneraciones.

Los resultados corroboran parcialmente las conclusiones del modelo de series de tiempo, pero se apegan a la literatura existente en este tema. El modelo de panel de datos usando empleo total encuentra que el impacto del salario mínimo real en el nivel de empleo por Entidad Federativa es negativo, pero sólo si relajamos el nivel de significancia estadística hasta el 15%. Sucede lo mismo cuando se utiliza como variable dependiente el empleo de quienes reciben más de dos salarios mínimos. Esto es importante a la luz de los resultados que se obtuvieron para el estrato de empleo más pobre (hasta un salario mínimo) y de aquél que paga entre uno y dos salarios mínimos. En ellos, el impacto del salario mínimo es positivo, aunque tampoco es estrictamente significativo, y favorece la creación de mayores niveles de empleo. Esto contradice la teoría económica clásica en su explicación de que incrementos en el salario mínimo reducen el empleo.

Éste es uno de los hallazgos más importantes de esta investigación en cuanto al impacto del salario mínimo sobre el empleo formal. Para el caso de México, los datos apoyan las teorías de la nueva economía del salario mínimo y permiten corroborar que el salario mínimo no afecta negativamente el empleo de las personas que lo perciben. Sin embargo, éste sí es relevante únicamente para el estrato de mayores ingresos, aquél cuyas remuneraciones deberían estar basadas en otros factores. Entonces, el salario mínimo es una medida de política laboral que distorsiona fuertemente el mercado y que debe reconsiderarse. Dado su comprobado efecto positivo en disminuir la desigualdad y su efecto nulo en el empleo de los dos estratos menos remunerados,

el salario mínimo puede convertirse en una efectiva medida para fomentar el desarrollo económico del país.

También fue posible revisar la influencia de otras variables como el PIB por Entidad Federativa. Para todo el análisis del panel de datos, el impacto del PIB real estatal es el esperado; es decir, un aumento en el PIB real de cada Estado aumenta el empleo formal tanto del empleo total como por estratos de percepción salarial.

Un hallazgo importante en las especificaciones hechas para el panel de datos con empleo total y empleos mejor remunerados (más de dos salarios mínimos) es que la inclusión del salario mínimo real por entidad federativa reduce el impacto positivo del nivel del PIB estatal. Esto no ocurre cuando se utilizan el empleo de estrato peor remunerado (hasta un salario mínimo) y el medianamente remunerado (entre uno y dos salarios mínimos). Inclusive en estos dos casos, el añadir la variable del salario mínimo real produce un efecto positivo mayor del PIB real por Entidad Federativa en el nivel de empleo correspondiente. Esto contradice de nuevo lo que esperaríamos para el caso de México si atendiéramos los criterios de la teoría económica clásica.

El efecto del tiempo también fue estudiado de manera independiente de las variables del PIB real y del salario mínimo real por Estado. Los resultados fueron distintos para cada variable de empleo utilizada. En el caso del empleo total por Estado, los años de 1993 y 1994 permitieron un aumento considerable del nivel del empleo por factores macroeconómicos generalizados a todos los Estados; por el contrario 1996 fue el peor año para el empleo total y los años posteriores indican una gradual recuperación.

En relación al empleo menos remunerado, los años que contribuyeron de forma más negativa a la creación de este empleo que gana hasta un salario mínimo fueron de 1993 a 1995, siendo 1994 el mas negativo de todos. Asimismo, los años subsecuentes han contribuido prácticamente muy poco al incremento del nivel de empleo del estrato de empleo más pobre. Esto podría ser un indicador interesante para la economía, puesto que cuando analizamos el efecto temporal en el estrato de empleo mejor

pagado, el efecto del tiempo es positivo de 1993 a 1995 y casi nulo a partir de ese año, tal como ocurre con el empleo peor pagado.

Así, el efecto de los años posteriores a 1996 sobre el nivel de empleo son mucho menores a los efectos captados en el modelo para los años anteriores en cualquiera de las especificaciones de empleo que se utilicen. Esto podría interpretarse de manera que el impacto de factores exógenos al Estado se ha reducido, permitiendo advertir una estabilidad económica que se ha transferido a la base laboral existente y sus determinantes endógenos.

El modelo usando el panel de datos también revela la importancia de los factores institucionales y de desempeño de cada Entidad Federativa en su relación con el nivel de empleo que cada Estado tiene para el período 1993 a 1999. El tamaño de cada Estado está captado por la variable del PIB estatal y los factores macroeconómicos por el tiempo; entonces, estos coeficientes indican únicamente los factores institucionales de cada Estado y la manera en que incentivan o desincentivan el empleo. En general, el componente de cada Estado se comporta de manera muy consistente para cada especificación de empleo que utilizamos, permitiendo asegurar la estabilidad y robustez del modelo de panel de datos utilizado.

Los Estados que por su naturaleza son generadores de empleo tienen coeficientes positivos en el modelo e inclusive impactan más en el nivel de empleo que el derivado de su producto interno bruto. Estos fueron Baja California, Distrito Federal, Jalisco y Nuevo León. Por otro lado, los Estados que menos favorecieron el empleo fueron Oaxaca, Campeche, Coahuila, Guerrero y Tabasco. Esta conclusión, es un factor indicativo de la debilidad estructural de las economías de estos Estados con implicaciones seguramente para la migración y el ambiente de negocios que están fuera del alcance, por el momento, de esta investigación.

Una característica importante del modelo de panel de datos es que nos permitió conocer la determinación económica de varios tipos de empleo. Por consiguiente, una

conclusión que consideramos valiosa fue que los estados del Sur, del Sur-Occidente y de la Península de Yucatán, son generalmente más propicios a generar empleos con remuneraciones bajas; es decir, aquellos que perciben hasta un salario mínimo. De igual manera, los Estados del Norte, junto con algunos del Centro y Centro-Occidente son los más propicios para generar empleo mejor remunerado: aquellos empleos que pagan más de dos salarios mínimos.

En este sentido podemos afirmar, en función de los resultados de este modelo, que dado que el salario mínimo no afecta a los Estados de manera homogénea y que los aumentos en el salario mínimo han sido un factor importante en detrimento de aquellos estados que generan los empleos mejor remunerados, contrario a lo que supuestamente se considera como finalidad del salario mínimo. También es importante destacar que en los dos estratos de empleo menos remunerado, el impacto del nivel del salario mínimo, aunque no es significativo estadísticamente, fue siempre positivo para el nivel de empleo. Esto nos permite afirmar que una política de recuperación gradual del valor del salario mínimo podría estimular la creación de empleo en las entidades menos propensas a mantener un nivel de empleo, como lo son los estados del Sur y Sur-Occidente mexicano.

El separar esta implicación de las conclusiones anteriores referentes al salario mínimo para el nivel de empleo en México no es una tarea sencilla, ya que significaría romper con su característica de valor de referencia para las negociaciones contractuales, además de que forzaría a flexibilizar de manera importante el mercado laboral en el país. Estos retos cobran mayor relevancia ante la disyuntiva de favorecer políticas que busquen mantener y aumentar el empleo en México, país donde cada año se incrementa en casi un millón la necesidad de puestos de trabajo, dada la desaceleración económica mundial de la actualidad y el consecuente panorama laboral sombrío en el país.

La línea de investigación con respecto al impacto del salario mínimo sobre el nivel de empleo en México apenas comienza. Bajo el planteamiento propuesto en esta

investigación, cabe la oportunidad de realizar estudios de simulación estadística para determinar con mayor certidumbre el impacto que tendrían los aumentos en el salario mínimo que se propongan instalar para el períodos futuros en el empleo nacional, a nivel nacional o desagregado por Entidad Federativa.

Pasar por alto estas influencias del salario mínimo en la base laboral formal del país, pudiera generar una mayor presión en el empleo que, en lugar de incrementar las oportunidades de empleo, las estaría mermando. Estudios basados en las comprobadas teorías de la nueva economía del salario mínimo permitirán desarrollar una política salarial congruente que respete las capacidades institucionales únicas de cada Estados y que permita la mayor ampliación del único factor económico que produce bienestar social de manera sustentable: el empleo formal.

Bibliografía.

Addison, John T. Y McKinley L. Blackburn. "Minimum Wages and Poverty." Industrial and Labor Relations Review, Vol. 52, No. 3, Abril 1999. pp. 393-409.

Banco de México. Índice Nacional de Precios al Consumidor utilizado como deflactor; Inversión Extranjera Directa Total trimestral; Índice del Tipo de Cambio Real

Bell, Linda A. "The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia." Journal of Labor Economics, Vol. 14, No. 3, 1997. pp. S102-S135.

Calmon, Paulo Du Pin, Pedro Filipe Teixeira da Conceição, James K. Galbraith, Vidal Garza-Cantú and Abel Hibert, 2000 "The Evolution of Industrial Wage Inequality in Mexico and Brazil" *Review of Development Economics*. Vol. 4 No. 2 Blackwell Publishers. Oxford UK. June 2000.

Card, David y Alan B. Krueger. Myth and Measurement. The New Economics of the Minimum Wage. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.

CONASAMI. Salario mínimo real por área geográfica.

Conceição, P. and James K. Galbraith, 2000 "Constructing Long and Dense Time-Series of Inequality using the Theil Index" *Eastern Economic Journal*, Vol. 26, No. 1, Winter.

Dickens, Richard, Stephen Machin y Alan Manning. "The Effects of Minimum Wages on Employment: Theory and Evidence from Britain." Journal of Labor Economics, Vol. 17, No. 1, 1999. pp. 1-22.

Feliciano, Zadia M. "Does the Minimum Wage Affect Employment in Mexico?" Eastern Economic Journal, Vol. 24, No. 2. Primavera 1998. pp. 165-180.

Galbraith, James K., 1998, *Created Unequal: the Crisis in American Pay*, New York, The Free Press. Twentieth Century Fund Book.

- Galbraith, James K. and Jiaqing Lu. 1998 "Linear Decomposition of Multiple Time-Series." University of Texas at Austin, mimeo.
- Galbraith, James K. and Vidal Garza-Cantú, 1999. "Inequality in American Manufacturing Wages, 1920-1998: A Revised Estimate," *Journal of Economic Issues*, Summer, 735-743.
- Gosling, Amanda. "Minimum Wages: Possible Effects on the Distribution of Income." Fiscal Studies, Vol. 17, No. 4., 1996. pp. 31-48.
- IMSS. Reporte trimestral de asegurados permanentes totales por Entidad Federativa y por diferentes niveles de remuneración.
- INEGI. Banco de datos del INEGI 2000, Producto Interno Bruto Nacional y por Entidad Federativa, remuneración promedio del sector manufacturero nacional.
- Kuznets, Simon. 1955 "Economic Growth and Inequality" *American Economic Review*, Vol. 45. No 1, (March)
- Mazur, Jay. "The Minimum Wage Revisited." Challenge, julio-agosto 1995. pp. 23-28.
- UTIP, The University of Texas Inequality Project, www.utip.gov.utexas.edu. Índice Theil de dispersión salarial para México entre nueve sectores manufactureros.
- Wimmer, Bradley S. "The Minimum Wage and Productivity Differentials." Journal of Labor Research, Vol. XXI, No. 4. Otoño 2000. pp. 649-668.
- Zavodny, Madeline. "Why Minimum Wage Hikes May Not Reduce Employment." Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review, segundo trimestre 1998, pp. 18-28.

APÉNDICE ESTADÍSTICO

Apéndice Estadístico 1. Datos para el análisis de series de tiempo

Período	Asegurados permanentes en IMSS	Índice de remuneraciones medias reales en la industria manufacturera	Índice de salario mínimo real	Índice Theil	Índice de tipo de cambio real	Inversión extranjera directa	Producto Interno Bruto
Unidad	Miles de personas	Índice 1993	Índice 1993	Índice 1993	Índice 1993	Millones de dólares (1993)	Millones de pesos (1993)
1983/01	5 774	96.57	215.67	112.39	136.44	1 356.19	1 004 290.24
1983/02	5 825	93.00	190.54	90.88	131.50	1 097.64	986 439.94
1983/03	5 844	96.37	189.05	106.49	126.51	711.37	955 681.79
1983/04	5 917	99.62	168.15	96.20	124.31	354.43	1 007 248.32
1984/01	5 971	83.04	187.47	92.05	116.47	1 015.35	1 037 161.86
1984/02	6 112	83.48	173.21	106.43	112.43	674.06	1 015 362.06
1984/03	6 218	89.68	181.29	91.21	106.03	383.32	1 000 452.05
1984/04	6 395	95.37	164.13	108.11	101.46	242.57	1 035 536.33
1985/01	6 438	79.89	184.39	102.33	91.68	881.73	1 054 820.31
1985/02	6 566	80.71	176.79	97.64	94.92	1 208.46	1 052 453.71
1985/03	6 634	83.77	179.34	102.27	112.37	620.44	1 012 227.09
1985/04	6 681	91.10	157.61	91.97	127.36	160.11	1 058 455.30
1986/01	6 661	74.82	173.82	174.44	141.13	393.41	1 023 030.04
1986/02	6 756	74.53	161.07	137.29	155.29	971.14	1 047 877.71
1986/03	6 767	74.84	156.27	115.78	171.81	548.91	964 236.77
1986/04	6 852	83.90	150.63	122.29	181.27	1 385.40	1 014 174.47
1987/01	6 833	71.41	155.68	125.70	187.36	473.42	1 012 635.15
1987/02	7 001	72.23	149.81	114.51	188.75	843.42	1 050 061.13
1987/03	7 166	71.54	147.64	128.25	178.01	656.87	992 042.26
1987/04	7 366	82.88	148.04	115.31	177.87	1 528.92	1 064 327.50
1988/01	7 335	69.44	144.44	126.36	166.89	620.01	1 038 644.47
1988/02	7 468	70.29	131.89	137.66	153.67	1 123.39	1 061 388.15
1988/03	7 559	69.78	126.15	142.76	141.73	773.02	993 273.99
1988/04	7 731	81.10	122.41	131.50	143.62	1 228.01	1 078 617.80
1989/01	8 243	73.56	125.13	134.32	137.68	780.71	1 068 782.83
1989/02	8 411	76.46	120.27	156.33	135.44	1 054.78	1 111 605.03
1989/03	8 558	77.34	123.49	137.24	136.28	1 099.33	1 050 907.03
1989/04	8 773	88.71	121.60	171.70	138.43	1 022.11	1 111 908.26
1990/01	8 838	76.36	118.23	141.58	134.59	680.46	1 115 169.61
1990/02	9 046	78.66	112.13	130.89	133.99	739.01	1 156 561.62
1990/03	9 231	78.18	106.19	152.90	136.74	687.31	1 102 849.47
1990/04	9 471	88.72	109.18	156.93	139.52	1 025.33	1 193 416.59
1991/01	9 558	79.38	110.28	137.92	131.21	1 911.22	1 157 545.39
1991/02	9 730	82.62	106.42	125.71	122.80	1 315.98	1 221 763.62
1991/03	9 813	84.63	103.59	141.15	121.47	792.19	1 140 121.72
1991/04	9 989	96.10	105.61	140.77	122.34	1 411.15	1 241 096.45
1992/01	9 957	84.97	105.27	143.46	117.33	1 144.90	1 211 845.49
1992/02	9 993	90.32	102.54	162.08	116.69	1 275.20	1 249 936.35
1992/03	9 967	92.17	100.52	164.15	119.74	1 366.30	1 191 295.61
1992/04	10 056	105.89	98.02	154.48	113.54	953.34	1 276 024.88
1993/01	10 007	93.72	102.59	144.71	105.89	1 230.03	1 248 725.34
1993/02	10 101	96.06	100.76	140.88	100.00	1 001.27	1 260 351.97
1993/03	9 995	97.39	99.12	152.92	97.87	573.06	1 211 579.72
1993/04	10 028	112.82	97.52	152.80	96.24	1 777.93	1 304 126.86
1994/01	10 018	98.77	102.31	148.18	95.29	3 231.60	1 277 838.03
1994/02	10 157	99.51	100.80	148.07	101.56	3 342.57	1 331 435.05
1994/03	10 188	100.39	99.32	150.13	105.25	2 840.63	1 267 386.31
1994/04	10 325	115.80	97.55	150.21	111.10	1 726.29	1 372 142.33
1995/01	10 139	93.28	95.36	165.25	172.02	1 978.59	1 272 241.55
1995/02	9 963	84.95	90.38	173.06	158.51	2 887.46	1 209 052.70
1995/03	9 865	82.27	84.03	197.96	146.60	2 220.27	1 165 580.18
1995/04	10 054	90.45	80.96	200.39	160.85	2 324.08	1 275 557.49
1996/01	10 173	75.60	79.32	202.90	150.59	1 966.74	1 273 078.05
1996/02	10 392	75.07	83.10	198.90	139.94	1 718.38	1 287 401.28
1996/03	10 530	74.50	79.44	214.18	136.16	1 919.24	1 248 665.10
1996/04	10 830	83.75	79.79	205.36	134.13	3 201.87	1 366 292.01
1997/01	11 022	72.58	83.32	210.75	122.26	1 993.22	1 331 526.94
1997/02	11 336	74.21	80.57	203.36	119.15	2 440.10	1 395 247.46
1997/03	11 792	74.76	78.38	214.17	113.09	5 214.46	1 342 047.95
1997/04	12 437	84.84	75.97	221.07	113.13	2 335.59	1 457 278.33
1998/01	12 751	74.86	83.24	215.12	110.30	2 207.58	1 431 861.73
1998/02	12 943	76.04	80.61	203.33	110.23	3 059.41	1 455 594.11
1998/03	13 150	75.92	78.09	208.74	116.78	2 539.50	1 412 881.99
1998/04	13 445	84.96	77.63	207.87	123.75	2 737.37	1 496 902.41
1999/01	13 574	74.59	80.01	218.36	114.87	2 710.07	1 462 125.39
1999/02	13 793	76.26	77.96	203.22	104.22	2 745.77	1 505 813.52
1999/03	14 086	76.57	76.43	204.09	102.23	2 354.84	1 474 955.19
1999/04	14 445	87.53	74.63	206.80	102.43	2 874.76	1 576 989.93
2000/01	14 488	78.13	79.66	203.56	97.63	2 920.73	1 575 415.14
2000/02	14 686	80.56	78.33	202.10	96.35	3 434.64	1 620 529.55
2000/03	14 919	80.62	77.15	211.27	92.07	2 237.09	1 583 120.93
2000/04	15 146	92.48	75.41	199.16	89.90	3 072.46	1 657 487.01

Apéndice Estadístico 2. Datos para el análisis de panel de datos

Período	Estado	Asegurados Permanentes (Total)	Asegurados Permanentes (Estrato1)	Asegurados Permanentes (Estrato2)	Asegurados Permanentes (Estrato3)	Remuneración Media Real	Salario Mínimo Real	Salario Mínimo / Remuneración Media	Producto Interno Bruto Estatal
	Unidad	Miles de personas	Miles de personas	Miles de personas	Miles de personas	Pesos de 1993	Pesos de 1993	Proporción	Millones de pesos de 1993
1993	Aguascalientes	111 017	16 473	33 999	60 202	35.22	12.05	0.3421	11 239.22
1994	Aguascalientes	110 540	16 634	32 568	61 338	38.53	12.05	0.3128	12 101.34
1995	Aguascalientes	105 422	19 791	32 600	53 031	32.05	10.49	0.3272	11 701.14
1996	Aguascalientes	111 983	23 850	38 324	49 809	28.54	9.69	0.3396	12 749.02
1997	Aguascalientes	128 117	27 553	44 726	55 838	28.13	9.61	0.3418	13 909.64
1998	Aguascalientes	143 742	29 063	50 974	63 705	28.61	9.70	0.3392	14 802.73
1999	Aguascalientes	155 340	27 147	54 790	73 404	28.68	9.39	0.3273	15 285.07
1993	Baja California	340 498	36 940	149 867	153 954	38.89	14.27	0.3670	32 280.99
1994	Baja California	352 066	34 495	155 556	162 016	41.47	14.28	0.3442	34 564.02
1995	Baja California	372 594	41 119	167 588	163 888	36.09	12.43	0.3444	32 726.73
1996	Baja California	421 931	49 487	195 768	176 676	32.96	11.49	0.3485	35 229.54
1997	Baja California	487 441	49 566	218 911	218 964	33.10	11.30	0.3414	39 452.45
1998	Baja California	547 098	49 668	236 050	261 381	34.50	11.25	0.3262	41 252.70
1999	Baja California	604 681	46 049	234 736	323 897	35.29	10.89	0.3085	43 226.87
1993	Baja California Sur	43 136	9 003	14 537	19 401	39.72	14.27	0.3593	6 172.97
1994	Baja California Sur	43 557	8 793	14 339	20 425	42.93	14.28	0.3325	6 363.07
1995	Baja California Sur	45 463	10 398	15 873	19 193	35.78	12.43	0.3474	6 324.95
1996	Baja California Sur	50 597	13 205	17 494	19 897	32.71	11.49	0.3512	6 890.05
1997	Baja California Sur	59 093	14 143	20 913	24 037	32.54	11.30	0.3472	7 169.88
1998	Baja California Sur	64 549	14 995	22 180	27 374	33.36	11.25	0.3373	7 283.83
1999	Baja California Sur	70 947	15 137	23 063	32 747	33.73	10.89	0.3229	7 413.04
1993	Campeche	52 066	15 421	15 584	20 965	33.03	12.05	0.3648	13 695.93
1994	Campeche	51 862	14 047	16 164	21 651	36.79	12.05	0.3276	14 171.37
1995	Campeche	50 125	14 780	15 754	19 591	30.95	10.49	0.3389	13 673.89
1996	Campeche	54 283	16 636	16 603	21 044	28.64	9.69	0.3384	14 340.05
1997	Campeche	57 883	18 134	16 111	23 638	30.02	9.61	0.3202	14 771.49
1998	Campeche	68 567	19 977	17 809	30 781	34.53	9.70	0.2810	15 106.81
1999	Campeche	74 089	20 022	19 103	34 965	35.24	9.39	0.2664	14 886.92
1993	Coahuila	327 938	67 417	113 774	146 543	33.91	12.05	0.3553	33 488.72
1994	Coahuila	341 231	66 103	115 249	159 879	37.22	12.05	0.3238	34 873.36
1995	Coahuila	345 262	73 697	118 682	152 883	31.80	10.49	0.3299	34 633.81
1996	Coahuila	364 069	84 412	126 399	153 259	29.14	9.69	0.3326	37 125.40
1997	Coahuila	407 747	89 945	141 587	176 216	29.07	9.61	0.3307	40 334.41
1998	Coahuila	462 040	98 271	157 354	206 416	29.70	9.70	0.3268	42 757.81
1999	Coahuila	506 128	94 150	153 892	258 086	30.51	9.39	0.3077	44 227.71
1993	Colima	49 028	9 770	15 470	23 593	33.89	12.05	0.3555	6 358.14
1994	Colima	49 746	9 106	16 532	24 108	36.07	12.05	0.3341	6 677.02
1995	Colima	49 349	9 801	14 483	25 065	31.54	10.49	0.3325	6 420.10
1996	Colima	49 669	10 744	15 140	23 784	28.07	9.69	0.3453	6 974.80
1997	Colima	53 710	11 749	16 044	25 917	28.43	9.61	0.3381	7 211.84
1998	Colima	59 917	13 164	17 201	29 552	29.33	9.70	0.3308	7 537.11
1999	Colima	65 559	13 414	18 616	33 529	29.49	9.39	0.3183	7 905.31
1993	Chiapas	73 843	22 464	25 164	26 265	30.05	12.05	0.4010	20 644.40
1994	Chiapas	76 457	21 794	25 772	28 891	32.59	12.05	0.3698	21 480.51
1995	Chiapas	75 737	23 650	25 354	26 733	27.67	10.49	0.3790	21 423.33
1996	Chiapas	76 348	25 094	26 109	25 145	25.01	9.69	0.3876	21 641.40
1997	Chiapas	80 348	26 223	27 488	26 637	24.82	9.61	0.3873	22 643.16
1998	Chiapas	87 560	29 166	30 019	28 375	25.09	9.70	0.3868	23 760.86
1999	Chiapas	92 741	28 085	32 388	32 269	24.88	9.39	0.3774	24 005.99
1993	Chihuahua	455 196	73 574	209 556	171 413	32.50	12.95	0.3984	45 225.90
1994	Chihuahua	477 503	68 963	219 640	188 899	35.25	12.95	0.3674	47 869.33
1995	Chihuahua	507 401	82 120	231 404	193 878	30.97	11.28	0.3641	44 789.56
1996	Chihuahua	532 186	85 216	245 622	201 349	29.05	10.42	0.3586	48 336.76
1997	Chihuahua	599 561	85 312	275 938	238 312	29.09	10.30	0.3539	52 109.00
1998	Chihuahua	665 093	87 536	296 843	280 714	30.31	10.33	0.3409	56 263.54
1999	Chihuahua	729 166	85 415	308 150	335 602	30.83	10.00	0.3242	60 398.96
1993	DF	1 979 145	254 898	521 074	1 200 240	54.48	14.27	0.2619	276 461.70
1994	DF	1 966 486	228 713	496 984	1 240 790	65.16	14.28	0.2191	286 463.35
1995	DF	1 834 562	254 655	480 744	1 099 163	55.77	12.43	0.2229	261 890.11
1996	DF	1 839 570	299 160	517 739	1 022 672	49.77	11.49	0.2308	273 421.57
1997	DF	1 985 191	313 326	587 260	1 084 606	48.77	11.30	0.2317	292 321.73
1998	DF	2 141 116	347 301	619 634	1 174 182	49.55	11.25	0.2271	301 138.60
1999	DF	2 235 256	338 897	625 828	1 270 532	49.42	10.89	0.2203	310 882.97
1993	Durango	121 418	32 622	47 216	41 312	28.28	12.05	0.4261	14 995.34
1994	Durango	123 980	32 338	47 012	44 629	30.41	12.05	0.3962	15 697.51
1995	Durango	125 412	38 948	46 686	39 779	25.02	10.49	0.4192	15 098.13
1996	Durango	135 496	46 307	51 395	37 794	21.90	9.69	0.4425	15 853.03
1997	Durango	153 998	50 719	59 771	43 508	21.48	9.61	0.4476	16 271.36
1998	Durango	169 421	55 111	63 215	51 096	22.08	9.70	0.4395	17 727.04
1999	Durango	183 433	53 825	67 964	61 644	22.31	9.39	0.4208	18 322.19
1993	Guanajuato	337 597	63 011	109 815	164 539	33.82	12.05	0.3563	38 802.03
1994	Guanajuato	339 707	62 137	109 506	168 064	35.97	12.05	0.3350	40 031.39
1995	Guanajuato	321 896	71 803	111 337	138 756	29.52	10.49	0.3552	38 528.70
1996	Guanajuato	343 322	83 290	131 893	128 139	25.83	9.69	0.3752	40 235.82
1997	Guanajuato	382 343	89 577	154 645	138 122	25.11	9.61	0.3828	42 191.01
1998	Guanajuato	431 323	104 141	170 938	156 244	25.51	9.70	0.3804	44 593.71
1999	Guanajuato	472 906	97 588	187 698	187 620	25.81	9.39	0.3637	45 785.04

Apéndice Estadístico 2. Datos para el análisis de panel de datos

Período	Estado	Asegurados Permanentes (Total)	Asegurados Permanentes (Estrato1)	Asegurados Permanentes (Estrato2)	Asegurados Permanentes (Estrato3)	Remuneración Media Real	Salario Mínimo Real	Salario Mínimo / Remuneración Media	Producto Interno Bruto Estatal
1993	Guerrero	101 721	24 390	34 297	42 684	34.60	12.57	0.3633	21 624.44
1994	Guerrero	101 048	22 406	34 028	44 613	37.44	12.57	0.3358	22 449.34
1995	Guerrero	97 086	22 705	35 516	38 866	31.06	10.94	0.3524	21 394.71
1996	Guerrero	95 913	21 850	38 882	35 180	27.87	10.11	0.3628	21 642.52
1997	Guerrero	100 407	20 909	42 151	37 347	27.51	10.01	0.3638	21 986.03
1998	Guerrero	105 759	23 023	43 650	39 085	27.71	10.07	0.3633	22 653.18
1999	Guerrero	110 223	21 927	45 501	42 795	27.77	9.74	0.3507	23 287.37
1993	Hidalgo	105 213	19 618	29 382	55 748	36.18	12.05	0.3330	17 425.25
1994	Hidalgo	103 190	19 641	29 654	53 895	38.26	12.05	0.3150	17 915.42
1995	Hidalgo	96 260	20 619	29 368	46 274	31.54	10.49	0.3325	15 863.97
1996	Hidalgo	99 562	24 376	31 781	43 406	27.31	9.69	0.3549	17 315.80
1997	Hidalgo	111 692	27 611	35 652	48 429	26.98	9.61	0.3563	18 249.60
1998	Hidalgo	122 868	29 292	38 986	54 590	28.07	9.70	0.3458	19 902.40
1999	Hidalgo	134 544	29 560	41 615	63 369	28.45	9.39	0.3300	20 389.82
1993	Jalisco	654 673	77 809	219 901	355 095	40.18	12.75	0.3173	75 815.86
1994	Jalisco	645 411	73 402	211 398	360 611	43.98	12.76	0.2900	78 432.71
1995	Jalisco	605 174	95 844	204 693	304 637	36.75	11.10	0.3021	72 254.41
1996	Jalisco	627 876	122 042	230 099	275 735	31.68	10.25	0.3235	75 511.85
1997	Jalisco	712 686	129 070	268 019	315 597	30.88	10.11	0.3274	80 166.80
1998	Jalisco	793 718	145 420	294 277	354 021	31.37	10.13	0.3227	85 069.82
1999	Jalisco	861 006	136 273	306 036	418 697	31.86	9.79	0.3074	90 022.22
1993	México	801 377	84 509	241 299	472 150	44.82	12.88	0.2873	119 493.91
1994	México	787 250	80 166	228 825	478 258	50.40	12.88	0.2556	124 416.86
1995	México	736 384	98 522	221 855	416 007	42.65	11.21	0.2629	114 127.20
1996	México	761 446	119 804	249 278	392 364	37.72	10.36	0.2747	123 556.50
1997	México	865 350	131 629	288 297	445 423	37.60	10.24	0.2724	134 478.92
1998	México	930 994	142 062	309 858	479 073	38.26	10.28	0.2687	141 579.04
1999	México	989 238	129 739	324 416	535 083	37.49	9.95	0.2654	146 411.42
1993	Michoacán	155 881	37 001	52 255	66 401	33.20	12.05	0.3630	27 014.57
1994	Michoacán	160 990	36 580	54 309	70 101	35.57	12.05	0.3388	28 707.11
1995	Michoacán	159 179	39 773	55 315	64 092	30.18	10.49	0.3475	28 139.19
1996	Michoacán	163 852	43 066	51 357	69 429	27.43	9.69	0.3534	29 060.75
1997	Michoacán	176 400	42 302	53 573	80 525	27.95	9.61	0.3439	32 083.90
1998	Michoacán	193 534	43 869	61 021	88 644	28.36	9.70	0.3422	32 856.84
1999	Michoacán	207 880	43 286	64 427	100 167	28.84	9.39	0.3256	34 418.78
1993	Morelos	113 975	18 235	31 465	64 289	40.37	12.05	0.2985	17 189.63
1994	Morelos	114 223	18 416	29 837	65 970	44.40	12.05	0.2714	17 536.57
1995	Morelos	110 110	20 039	31 432	58 640	36.30	10.49	0.2889	15 850.94
1996	Morelos	110 530	22 170	37 511	50 849	31.80	9.69	0.3048	16 427.56
1997	Morelos	116 635	22 264	40 633	53 738	32.03	9.61	0.3001	17 206.47
1998	Morelos	124 390	23 126	42 282	58 982	32.78	9.70	0.2960	18 198.46
1999	Morelos	132 024	20 609	42 277	69 138	33.07	9.39	0.2839	19 024.89
1993	Nayarit	46 060	14 490	13 208	18 259	29.92	12.05	0.4027	7 621.42
1994	Nayarit	46 255	13 686	12 919	19 650	32.71	12.05	0.3684	7 774.91
1995	Nayarit	44 079	15 165	12 697	16 216	26.57	10.49	0.3948	7 004.37
1996	Nayarit	44 685	16 629	13 649	14 407	23.53	9.69	0.4120	7 184.10
1997	Nayarit	48 308	17 889	14 676	15 743	23.57	9.61	0.4078	7 274.46
1998	Nayarit	53 303	18 514	17 514	17 276	24.01	9.70	0.4041	7 812.22
1999	Nayarit	56 384	16 402	18 752	21 230	24.30	9.39	0.3864	8 055.46
1993	Nuevo León	697 287	102 050	218 001	376 220	42.15	13.04	0.3094	74 070.65
1994	Nuevo León	695 177	95 849	213 814	385 515	47.68	13.05	0.2737	78 141.21
1995	Nuevo León	659 144	111 953	203 740	343 451	41.04	11.36	0.2768	73 103.84
1996	Nuevo León	694 378	138 886	224 960	330 531	36.37	10.48	0.2881	76 669.20
1997	Nuevo León	789 705	148 695	262 859	378 151	35.56	10.31	0.2900	83 572.39
1998	Nuevo León	869 110	165 835	279 603	423 671	36.46	10.30	0.2825	89 573.37
1999	Nuevo León	942 485	160 380	272 817	509 288	37.35	9.96	0.2667	94 372.68
1993	Oaxaca	77 650	18 476	24 005	34 951	32.15	12.05	0.3748	19 234.87
1994	Oaxaca	78 753	18 504	23 921	36 329	33.81	12.05	0.3564	19 871.52
1995	Oaxaca	77 525	20 252	25 209	32 065	28.10	10.49	0.3732	19 000.16
1996	Oaxaca	78 985	18 789	30 022	30 174	25.82	9.69	0.3754	19 374.54
1997	Oaxaca	85 809	19 872	33 544	32 394	25.58	9.61	0.3757	19 465.75
1998	Oaxaca	92 271	21 456	36 617	34 198	25.96	9.70	0.3738	20 192.94
1999	Oaxaca	97 208	21 478	38 850	36 880	25.60	9.39	0.3668	21 182.06
1993	Puebla	271 014	40 227	85 934	144 211	38.10	12.05	0.3163	37 336.17
1994	Puebla	267 104	39 449	81 762	145 893	41.88	12.05	0.2877	38 783.13
1995	Puebla	253 766	46 126	82 682	124 957	34.93	10.49	0.3003	35 595.00
1996	Puebla	265 811	54 306	93 957	117 548	31.35	9.69	0.3092	38 917.41
1997	Puebla	308 233	60 905	112 854	134 474	30.50	9.61	0.3152	42 391.71
1998	Puebla	359 261	68 349	131 639	159 273	31.32	9.70	0.3098	45 406.86
1999	Puebla	394 805	65 830	143 631	185 345	31.41	9.39	0.2989	47 708.69
1993	Querétaro	158 386	18 435	43 393	96 456	42.81	12.05	0.2815	16 224.91
1994	Querétaro	161 505	18 417	41 191	101 897	48.09	12.05	0.2506	17 544.78
1995	Querétaro	156 210	21 346	42 805	92 059	41.09	10.49	0.2552	17 013.04
1996	Querétaro	162 469	25 915	47 916	88 638	36.82	9.69	0.2632	18 473.69
1997	Querétaro	183 351	28 571	57 334	97 446	35.45	9.61	0.2711	20 722.55
1998	Querétaro	206 622	32 210	65 763	108 648	36.05	9.70	0.2692	22 563.76
1999	Querétaro	230 084	31 938	68 712	129 434	36.90	9.39	0.2544	23 658.16

Apéndice Estadístico 2. Datos para el análisis de panel de datos

Período	Estado	Asegurados Permanentes (Total)	Asegurados Permanentes (Estrato1)	Asegurados Permanentes (Estrato2)	Asegurados Permanentes (Estrato3)	Remuneración Media Real	Salario Mínimo Real	Salario Mínimo / Remuneración Media	Producto Interno Bruto Estatal
1993	Quintana Roo	94 407	14 668	31 180	48 362	37.87	12.05	0.3182	14 846.91
1994	Quintana Roo	94 331	13 927	30 575	49 829	41.08	12.05	0.2934	15 544.33
1995	Quintana Roo	92 837	16 473	31 110	45 255	34.08	10.49	0.3077	14 779.99
1996	Quintana Roo	102 595	21 724	36 817	44 055	29.32	9.69	0.3306	15 798.82
1997	Quintana Roo	116 114	25 407	42 605	48 102	27.94	9.61	0.3440	17 505.02
1998	Quintana Roo	130 972	28 751	46 714	55 507	28.63	9.70	0.3390	18 667.82
1999	Quintana Roo	149 834	29 685	50 475	69 675	29.09	9.39	0.3227	18 606.53
1993	San Luis Potosí	142 859	25 056	43 501	74 261	35.51	12.05	0.3394	20 431.66
1994	San Luis Potosí	143 915	24 049	42 102	77 764	39.12	12.05	0.3081	21 883.46
1995	San Luis Potosí	137 837	27 069	42 627	68 142	32.42	10.49	0.3235	19 446.29
1996	San Luis Potosí	141 083	30 184	45 885	65 015	29.69	9.69	0.3265	20 636.27
1997	San Luis Potosí	156 729	32 648	52 389	71 691	29.25	9.61	0.3286	21 900.17
1998	San Luis Potosí	170 463	37 284	56 777	76 403	29.37	9.70	0.3304	22 992.03
1999	San Luis Potosí	179 808	36 821	58 760	84 227	29.41	9.39	0.3192	23 675.67
1993	Sinaloa	213 224	41 000	78 054	93 551	32.83	12.05	0.3671	26 891.85
1994	Sinaloa	217 656	39 747	78 922	98 988	35.70	12.05	0.3375	26 953.40
1995	Sinaloa	213 343	45 861	82 020	85 463	29.20	10.49	0.3592	26 198.60
1996	Sinaloa	217 436	52 848	87 950	76 637	25.58	9.69	0.3789	26 631.74
1997	Sinaloa	240 393	49 877	104 538	85 979	25.13	9.61	0.3824	27 328.03
1998	Sinaloa	262 523	51 658	114 201	96 664	25.54	9.70	0.3800	27 842.81
1999	Sinaloa	274 578	49 571	111 022	113 985	25.46	9.39	0.3687	28 059.72
1993	Sonora	263 559	51 556	103 597	107 315	34.80	13.39	0.3849	30 146.17
1994	Sonora	264 256	49 783	103 161	111 312	37.47	13.40	0.3576	32 277.31
1995	Sonora	267 832	57 900	107 101	102 831	31.67	11.66	0.3683	31 499.52
1996	Sonora	288 546	69 752	118 235	100 560	28.06	10.76	0.3836	32 696.08
1997	Sonora	325 635	68 455	136 370	120 810	27.60	10.59	0.3835	34 647.19
1998	Sonora	362 488	74 138	154 216	134 134	28.00	10.55	0.3770	36 792.67
1999	Sonora	380 340	65 329	160 859	154 152	28.29	10.21	0.3607	38 918.38
1993	Tabasco	70 687	13 354	26 109	31 068	34.41	12.05	0.3502	14 858.06
1994	Tabasco	73 164	14 858	26 033	32 273	36.46	12.05	0.3305	15 368.85
1995	Tabasco	66 484	15 214	23 818	27 452	30.77	10.49	0.3408	15 311.80
1996	Tabasco	66 693	16 074	25 113	25 507	27.82	9.69	0.3484	15 441.93
1997	Tabasco	76 519	18 571	28 971	28 977	27.40	9.61	0.3508	16 108.26
1998	Tabasco	83 382	20 330	31 398	31 654	28.53	9.70	0.3401	16 383.07
1999	Tabasco	84 913	19 133	32 476	33 304	28.44	9.39	0.3300	16 140.54
1993	Tamaulipas	304 035	55 683	105 851	143 066	36.63	13.58	0.3708	32 267.73
1994	Tamaulipas	322 416	54 794	112 737	154 885	39.50	13.59	0.3440	34 694.38
1995	Tamaulipas	327 772	62 512	113 751	151 510	34.17	11.83	0.3462	32 756.33
1996	Tamaulipas	343 194	71 820	117 891	153 482	31.35	10.92	0.3485	34 637.92
1997	Tamaulipas	378 328	74 183	128 916	175 229	31.32	10.76	0.3434	36 572.89
1998	Tamaulipas	418 819	82 275	139 986	196 557	32.26	10.74	0.3328	39 451.07
1999	Tamaulipas	464 195	82 658	143 709	237 827	32.75	10.39	0.3172	41 998.27
1993	Tlaxcala	46 193	6 124	14 759	25 229	35.76	12.05	0.3370	5 859.72
1994	Tlaxcala	46 861	6 175	14 782	25 904	38.14	12.05	0.3159	6 128.81
1995	Tlaxcala	48 195	7 303	17 372	23 520	31.70	10.49	0.3308	5 911.07
1996	Tlaxcala	51 643	7 376	20 199	24 067	29.23	9.69	0.3316	6 419.04
1997	Tlaxcala	58 173	7 827	22 166	28 180	29.10	9.61	0.3303	6 978.64
1998	Tlaxcala	67 038	8 680	25 938	32 420	29.31	9.70	0.3311	7 220.11
1999	Tlaxcala	72 795	8 265	27 585	36 945	28.83	9.39	0.3256	7 469.51
1993	Veracruz	298 769	77 180	86 629	133 962	35.46	12.33	0.3477	52 694.00
1994	Veracruz	299 520	75 454	87 331	136 735	38.14	12.33	0.3232	55 649.21
1995	Veracruz	287 760	77 979	88 412	121 370	32.50	10.73	0.3302	54 398.80
1996	Veracruz	289 874	83 271	91 900	114 703	29.70	9.92	0.3339	55 277.85
1997	Veracruz	322 160	90 211	105 154	126 795	29.38	9.82	0.3342	57 099.73
1998	Veracruz	358 796	99 133	116 420	143 243	30.19	9.89	0.3277	58 758.61
1999	Veracruz	376 253	95 952	125 479	154 822	29.77	9.57	0.3215	59 594.90
1993	Yucatán	126 319	29 091	46 507	50 694	32.45	12.05	0.3713	15 029.65
1994	Yucatán	129 654	29 376	45 880	54 399	35.39	12.05	0.3406	15 945.72
1995	Yucatán	124 309	33 299	44 735	46 275	29.03	10.49	0.3613	14 967.75
1996	Yucatán	124 100	38 030	46 222	39 848	25.39	9.69	0.3817	15 691.59
1997	Yucatán	136 765	43 055	50 838	42 872	24.64	9.61	0.3901	16 576.07
1998	Yucatán	155 025	49 000	57 159	48 866	24.76	9.70	0.3920	17 626.92
1999	Yucatán	174 392	49 166	65 983	59 243	24.66	9.39	0.3808	18 424.67
1993	Zacatecas	60 725	14 799	22 410	23 600	27.88	12.05	0.4321	9 689.45
1994	Zacatecas	62 858	14 679	23 141	25 038	29.37	12.05	0.4102	9 823.75
1995	Zacatecas	65 252	15 503	28 570	21 179	24.11	10.49	0.4350	9 925.34
1996	Zacatecas	68 878	18 935	30 927	19 015	21.25	9.69	0.4561	9 912.95
1997	Zacatecas	73 261	18 639	33 892	20 729	21.53	9.61	0.4465	10 043.51
1998	Zacatecas	79 654	20 419	35 591	23 644	22.52	9.70	0.4310	10 817.77
1999	Zacatecas	85 225	19 396	38 468	27 361	22.70	9.39	0.4136	10 937.47

SALARIOS MÍNIMOS Y EMPLEO
(CON ÉNFASIS EN LOS CASOS
DE CHILE, MÉXICO Y ARGENTINA)

Francisco Zapata*
El Colegio de México

* Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, Camino al Ajusco 20, 01000 México, D.F. Tel. (52-55-5595-8886)-Fax (52-55-5645-0464)-e-mail: zapata@colmex.mx

SUMARIO

1. Introducción
2. Antecedentes históricos
3. Dos situaciones
4. Evolución macroeconómica:
Salarios Mínimos y Empleo
5. Conclusión
6. Referencias

1. Introducción.

De acuerdo a una evaluación reciente de la trayectoria del "nuevo modelo económico" (Reinhard-Peres, 2000) éste se caracteriza por un comportamiento errático, si no es que negativo, en términos de su capacidad de generación de empleos. A nivel agregado, se encuentra que a pesar de que varias economías latinoamericanas han mostrado un gran

dinamismo en términos de su capacidad de penetración del mercado internacional, ello no ha sido acompañado necesariamente por la creación de empleos. Esta evidencia contradice lo planteado por el Banco Mundial en 1995 (Banco Mundial, 1995) cuando argumentaba que la reestructuración económica y la inserción de las economías emergentes en el mercado internacional iban a incentivar la creación de empleos. En efecto, si se consideran casos como Argentina, Brasil, Chile y México, se constata que cada uno de ellos presenta un cuadro muy distinto en lo que se refiere a los empleos generados durante la década de los noventa y que, al menos en base a la evidencia de esos países es imposible concluir que el "nuevo modelo económico" haya favorecido la creación de empleos. Argentina posee una tasa de desempleo abierto superior al 15%; Brasil despide trabajadores de los sectores que en una época fueron muy dinámicos en cuanto a generación de empleos como es el sector automotriz; en Chile, la economía crece a tasas superiores al 5% y al mismo tiempo la tasa de desempleo abierto supera el 10%; en México, la economía crece mientras la tasa de desempleo abierto se mantiene por debajo del 3%. Este panorama es objeto de un debate que vincula la creación de empleos a la evolución del nivel de los salarios mínimos y de los salarios medios reales durante esa década. Si bien la evaluación mencionada presenta antecedentes relevantes sobre las economías que se han reestructurado para hacer frente a los desafíos de la globalización, no explica las razones por las cuales algunas economías crean empleos y otras no lo hacen. Este el origen de la reflexión que quisiéramos realizar en este trabajo, subrayando algunos aspectos relacionados con la historia de los salarios mínimos, con las posiciones de empresarios y sindicatos respecto de ellos y todo ello en un cuadro que enfatiza lo ocurrido en países como Argentina, Chile y México durante el período 1990-1999, para el cual existen estadísticas actualizadas sobre la evolución del producto interno bruto, los salarios mínimos y medios reales así como sobre el empleo y el desempleo abierto.

2. Antecedentes históricos.

A fines del siglo XIX y principios del siglo XX, durante el período de formación del sindicalismo, las demandas obreras se focalizaron en la extensión de la jornada de trabajo¹, en la protección del trabajo de mujeres y niños, en la legalización de las organizaciones sindicales y del derecho de huelga. La cuestión del salario adquirió centralidad sólo cuando los sindicatos consiguieron eliminar el pago en especie que existía en tiendas de raya, mercantiles, pulperías y otros centros comerciales en las haciendas y en las minas y cuando, más tarde, lograron institucionalizar la formulación de demandas a los patrones y legalizar la contratación colectiva del trabajo (Zapata, 1993).

Cuando esas demandas fueron logradas, después de luchas a veces sangrientas, y cuando se institucionalizaron los sindicatos con la promulgación de leyes sociales y códigos del trabajo², se crearon salarios mínimos, cuyo principio había sido establecido en esas disposiciones legales pero que no se habían llevado a la práctica. Fue la crisis económica de 1929-30, cuyo impacto sobre las economías latinoamericanas no necesita documentarse, que permitió establecer ese piso a la remuneración del trabajo.

Al mismo tiempo, la generalización de la firma de contratos colectivos en las empresas en las que se habían constituido sindicatos permitió establecer tabuladores salariales que reflejaban la existencia de una diferenciación de los trabajadores de acuerdo a sus calificaciones a la vez que se establecían incentivos monetarios como bonos de producción, participación en las utilidades de las empresas, prestaciones en especie para despensas, transporte, nacimientos, matrimonios y otros aspectos de la vida cotidiana de los trabajadores. Frecuentemente, la negociación colectiva que culminaba en los contratos colectivos utilizaba el nivel de los salarios mínimos para el aspecto salarial de dicha negociación.

¹Cabe recordar que la principal reivindicación de los trabajadores por largo tiempo fue el establecimiento de la jornada de 8 horas.

²Como fueron los textos promulgados durante la presidencia de Guillermo Billinghurst en el Perú (1900-1902), el artículo 123 de la Constitución mexicana de 1917, las leyes sociales que pasó el Congreso de Chile en 1925. En 1931, Chile y México promulgaron el Código del Trabajo y la Ley Federal del Trabajo, respectivamente. Brasil promulgó la Consolidación de Leyes del Trabajo (CLT) en 1943 mientras que Argentina reglamentó las condiciones de trabajo durante el gobierno de Juan Domingo Perón (1945-1955),

La generalización de la contratación colectiva en las empresas en que se formalizó la existencia de sindicatos contribuyó a regular la remuneración del trabajo en forma definitiva. En casi todos los países latinoamericanos, pero en particular en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay, los trabajadores sindicalizados lograron que los contratos colectivos establecieran disposiciones relacionadas con los montos, las formas y la periodicidad de pago de salarios, incentivos y prestaciones.

En paralelo al proceso anterior, y como consecuencia de la migración del campo a las ciudades y el aumento del empleo urbano asalariado así como de las limitaciones que las leyes plantearon al derecho a sindicalización³, se planteó el problema de establecer disposiciones que regularan las condiciones de trabajo de aquellos trabajadores empleados formalmente que no tenían derecho a sindicalizarse. Esta situación, que afectó sobre todo a los trabajadores de las pequeñas empresas y a los campesinos obligó a establecer disposiciones legales que regularan los ingresos de la población que no podía fijarlos a través de la contratación colectiva.

La idea de establecer el salario mínimo tenía como fundamento la constitución de un "piso", por debajo del cual las empresas incurrirían en violaciones a las disposiciones legales en materia laboral. Dicho establecimiento resultó también del límite relativamente alto que las leyes laborales pusieron para poder organizar un sindicato que pudiera negociar contratos colectivos. En efecto, los códigos del trabajo establecieron, por ejemplo, un mínimo de 20 trabajadores para poder constituir un sindicato, sea profesional o de empresa, lo cual rebasaba las posibilidades de la mayor parte de los establecimientos que contrataban mano de obra. Incluso en la actualidad, con la creciente atomización de la estructura de tamaño de las empresas, en las que predominan las que tienen menos de 10 o 5 trabajadores, hace imposible que se constituyan sindicatos.

³Debe mencionarse que los códigos del trabajo excluyeron a los campesinos y a los trabajadores de las empresas con un empleo menor a una cifra que se fijó en 20 trabajadores en los casos de Chile y México de los derechos laborales. Por ello, el análisis aquí presentado se limita solo a los derechos que adquirieron los trabajadores sindicalizados en el empleo urbano.

Como muchos gobiernos de ese período buscaron el apoyo electoral de las masas populares que se habían incorporado a los sistemas políticos, y también de los trabajadores organizados en sindicatos, los líderes políticos de esa época ofrecieron establecer beneficios para los obreros y empleados que no tenían acceso a los contratos colectivos. Algunas disposiciones promulgadas durante los gobiernos de Lázaro Cárdenas en México (1934-1940), Getulio Vargas en Brasil (1930-1943), Juan Domingo Perón en Argentina (1943-1955), y en otros países, tuvieron que ver con la necesidad de proteger a los trabajadores no sindicalizados de las ciudades. Es de subrayar que los campesinos quedaron fuera de esa política, al oponerse la oligarquía terrateniente a otorgárselos o al quedar incluidos en los sistemas corporativos que se diseñaron para separar a obreros y campesinos en las estructuras políticas de la época⁴.

El establecimiento del salario mínimo da lugar a una intervención estatal en el ámbito laboral no sindicalizado que permite diferenciar las remuneraciones para diferentes categorías de trabajadores, en distintas regiones geográficas así como en sectores económicos (por ejemplo, en la rama de la construcción) y a veces de acuerdo a la edad de los trabajadores. El salario mínimo es entonces un mecanismo de regulación de los salarios en los mercados de trabajo en dónde la sindicalización y la contratación colectiva son inexistentes⁵.

El establecimiento de salarios mínimos después de la crisis de 1929-30 reflejó el impacto de ésta en los mercados de trabajo de los países latinoamericanos. Fue una respuesta a la cesantía que provocó el cierre de minas, plantaciones y fábricas que se vieron en la imposibilidad de seguir funcionando dada la fuerte recesión generada por la crisis. La ruptura del modelo de desarrollo hacia fuera dio lugar a la intervención del Estado en la

⁴Este fue el caso de México en dónde la estructura sectorial del Partido de la Revolución Mexicana (PRM-1938) y más tarde del Partido Revolucionario Institucional (PRI-1948) creó las figuras del sector "obrero", "campesino", "popular" del partido.

⁵Así, México y Perú adoptaron salarios mínimos en 1931 y 1933 respectivamente. Chile los establecía para los obreros del salitre en 1934, para los empleados públicos en 1937, para los campesinos en 1953 y para los obreros industriales en 1956. Brasil, que había codificado sus leyes del trabajo solo en 1938, estableció salarios mínimos en 1940 y poco después los establecían Costa Rica y Uruguay en 1943. Argentina los estableció en 1946, después del triunfo de Perón en las elecciones presidenciales de ese año (Riveros, 1995).

regulación de los mercados de trabajo y tuvo por objeto fijar un límite inferior a la remuneración del trabajo pero también corregir el deterioro de la distribución del ingreso. A pesar del grado limitado de desarrollo del mercado de trabajo formal, concentrado esencialmente en las actividades económicas ligadas al modelo de desarrollo agro-exportador, el establecimiento de los salarios mínimos contribuyó a mejorar las posibilidades de consumo de la población trabajadora que no estaba sindicalizada.

La fijación de los salarios mínimos también está vinculada a la evolución del empleo en, al menos, los siguientes factores: (a) las políticas empresariales en cuanto al peso del capital (bienes de capital, tecnología, subcontratación y otras medidas) y del trabajo en la organización de la producción; (b) el poder de los sindicatos en los procesos de toma de decisión sobre la política estatal de empleo; (c) la estructura por edades de la población económicamente activa; (d) los niveles educacionales y las calificaciones profesionales de los trabajadores.

Estos cuatro factores ayudan a formular algunas hipótesis sobre el efecto que tiene la fijación de salarios mínimos sobre el comportamiento del empleo.

En relación al primer factor, si los empresarios otorgan un peso fundamental a la inversión en capital, la fijación de los salarios mínimos no tendrá efecto sobre el empleo y por lo tanto tenderá a fomentar la desocupación, sobre todo de los que se incorporan por primera vez al mercado de trabajo. Este escenario induce tasas altas de crecimiento del PIB junto con tasas altas de desempleo abierto (Reinhardt-Perez, 2000, pags. 1553-1556). Esto es posible porque el aumento de la productividad se explica por las inversiones capital-intensivas y no por contrataciones adicionales de mano de obra. En este escenario, la productividad por hombre ocupado resulta de la introducción de innovaciones tecnológicas, organizacionales, así como de la capacitación que reciben los trabajadores ocupados (Chile-Centro Nacional de la Productividad y de la Calidad, 2001).

Por otra parte, la evidencia empírica no es concluyente respecto del vínculo entre incrementos de productividad y mejoras salariales. En efecto, en Argentina y México, en los sectores que experimentaron mayores incrementos de la productividad en base a inversiones capital-intensivas (es decir en aquellas empresas que no generaron empleos nuevos para cubrir los aumentos de la demanda), los salarios de los trabajadores tendieron a mantenerse constantes en términos reales (OIT, 2000)⁶. Esa evolución de los salarios reales en la industria se dio en contextos distintos desde el punto de vista del empleo: mientras en Argentina el desempleo abierto se incrementaba, en México éste tendía a reducirse.

No obstante, en contraste con esa situación, en Brasil y Chile los salarios reales en la industria tendieron a acompañar los aumentos de la productividad. En Brasil, entre 1990 y 1998, dichos salarios aumentaron en un 39% mientras en Chile lo hicieron en 47.6% en el periodo 1990-1999. En lo que se refiere al empleo, en Brasil y Chile el desempleo abierto se mantenía relativamente constante hasta 1998 en que, en ambos países, empezaba a aumentar. En el año 2000, en Chile ese incremento del desempleo abierto llegaba al 10.5% mientras el PIB crecía al 5%.

En relación al segundo factor, en un escenario de inclusión del sindicalismo en el sistema político, la fijación de salarios favorece la estabilidad del empleo e incluso la expansión de la población ocupada como consecuencia del objetivo sindical de otorgar una prioridad mayor a la defensa del empleo que al incremento de los salarios (Zapata, 1995, 2000).

Además de la influencia sindical en la relación salarios mínimos/empleo, la legislación laboral permite accesar el costo de los despidos por concepto de indemnizaciones ligadas a la antigüedad en el trabajo a múltiplos del salario mínimo. Por ejemplo, la indemnización que prevee la Ley Federal del Trabajo de México de 20 días de salario por año trabajado, sin límite de antigüedad, puede representar un costo excesivo para ciertas empresas, por

⁶La evolución de las variaciones del salario real en la industria entre 1991 y 1999 revela que en promedio se mantuvieron casi constantes pues las ganancias del período 1991-1994 se anularon con las pérdidas del período 1995-1997,

lo que se abstienen de despedir y así mantienen estables los niveles de empleo. Puede plantearse un resultado diferente si los sindicatos favorecen incrementos salariales y sacrifican así la estabilidad en el empleo.

Por otra parte, en un escenario nacional con población joven (sobre todo en el tramo entre 14 y 18 años), la fijación de salarios mínimos podría alentar la desescolarización de esa población que preferiría incorporarse a la fuerza de trabajo que seguir estudiando. En este caso, solo si se establecieran salarios mínimos más bajos para la población joven que para el resto de la población económicamente activa, se podría desincentivar este fenómeno y reducir así la tasa de participación de los jóvenes en el mercado de trabajo (Bravo-Contreras, 2000, 2001).

En cuanto al impacto de los perfiles educacionales y de calificación de la fuerza de trabajo en el empleo, la fijación de los salarios mínimos puede tender a mejorar la estabilidad en el empleo y el ingreso de aquellos que tienen niveles crecientes de educación y de calificación profesionales. Por ello es que se debe prestar especial atención a los salarios profesionales de aquellas ocupaciones que sean requeridas por las empresas dinámicas de la economía (Mercado, 1998). Sin embargo, algunos estudios señalan que la educación tiene un impacto determinante sobre la remuneración solo para aquellos que logran llegar a estudios de posgrado (Beyer, 2000). En niveles de escolaridad inferiores, el impacto es muy reducido y depende de la localización sectorial de los trabajadores.

Vale la pena mencionar que, cuando el Estado quiso limitar los incrementos salariales y establecer topes salariales, como fue el caso en varios países latinoamericanos al iniciarse el fuerte ajuste macroeconómico del periodo 1982-1987, el salario mínimo se transformó en un importante instrumento de política económica y sobre todo de limitación de los efectos de dicha política sobre los niveles de empleo. En efecto, se transformó en un instrumento de política de empleo, cuando las sucesivas crisis económicas de la década de los ochenta y noventa (1982, 1987, 1995, 1999) obligaron a los empleadores a despedir volúmenes importantes de fuerza de trabajo. Así, la fuerte intervención estatal en

la fijación de los salarios mínimos buscó limitar los despidos al incentivar la estabilidad en el empleo. Este fue el caso de México, en dónde a diferencia de Argentina, Brasil y Chile, el deterioro salarial estuvo acompañado de niveles de desempleo abierto inferiores a los que se generaron en esos países durante esos años.

Puede concluirse que el control de la dinámica de los salarios mínimos es entonces un componente importante de la gestión macroeconómica. El grado de ortodoxia de los encargados de tomar decisiones en esa materia influyó en forma determinante en la relación entre remuneración del trabajo y niveles de empleo.

3. Dos situaciones.

A la luz de las consideraciones anteriores puede pensarse que existen al menos dos situaciones polares:

(1) En Chile, el PIB creció a una tasa promedio anual del 6.7% entre 1990 y 1999 mientras los salarios mínimos reales urbanos crecían al 4.5% promedio anual y el desempleo abierto urbano al 6.8 %. A fines de 1999 el desempleo abierto llegaba al 9.8%. Por lo tanto, el Producto Interno Bruto tendió a crecer al mismo tiempo que aumentaba el desempleo abierto y que se incrementan los salarios mínimos urbanos reales (véase cuadros 1 y 2).

Una forma de explicar este escenario es a través de un comportamiento empresarial que, en vez de contratar nuevos trabajadores, busca mejorar la productividad de los ya empleados a través de inversiones en tecnología, capacitación de la fuerza de trabajo, mejoramientos en la organización del trabajo y de la producción, innovaciones mercadotécnicas y otras medidas que optimizan el funcionamiento de las empresas y permiten remunerar a la fuerza de trabajo en función de los aumentos de la productividad inducida por esas decisiones.

Así, las empresas incrementaron la productividad del trabajo sin generar nuevos puestos de trabajo e incluso a través del despido de los trabajadores menos calificados que no contribuían al objetivo del incremento de la productividad. Al mismo tiempo, retribuyeron mejor a los trabajadores que permanecieron, los que recibieron salarios reales más altos y mejores oportunidades de formación profesional.

El peso de la lógica de la acción empresarial para explicar la situación chilena se refuerza si pensamos que en ese país la intervención sindical en el escenario descrito fue y es marginal. En efecto, el éxito del desmantelamiento del sindicalismo chileno por la dictadura militar (1973-1990) hizo que a partir de la restauración del régimen democrático en marzo de 1990 la capacidad del sindicalismo para intervenir en favor de los trabajadores fuera muy débil (Zapata, 1992). La evolución positiva del salario mínimo real urbano no se explica entonces por la capacidad del sindicalismo para obtener esa mejoría. A la vez, la debilidad sindical explica la posibilidad de que ese proceso de crecimiento del PIB pudiera darse con tasas de desempleo abierto crecientes. Los empresarios racionalizaron la organización productiva, reorganizaron el trabajo a través de despidos y de la flexibilización, capacitaron a los trabajadores con contrato indefinido, optimizaron su relación con los mercados, entre otras cosas. El resultado se plasmó en fuertes incrementos de la productividad que a su vez permitieron incrementos salariales significativos, que no guardaron relación con la evolución de los salarios mínimos ni con la acción sindical, la cual fue irrelevante.

Esto conforma un primer escenario en que la economía crece a través de aumentos de la productividad que contribuyen a generar aumentos salariales significativos, por encima de la inflación, sin que se generen puestos de trabajo e incluso generando desempleo abierto, sin que los sindicatos puedan actuar para incidir en esos procesos.

(2) En México, el Producto Interno Bruto creció a una tasa promedio anual del 3.1% entre 1990 y 1999 mientras los salarios mínimos reales urbanos disminuían a una tasa

promedio anual del 4.2% y el desempleo abierto urbano disminuía fuertemente, sobre todo después de 1996. Llegaba al 3.7% en 1999 ((veáse cuadros 1 y 2).

Los empresarios, tanto nacionales como extranjeros, utilizan plenamente el incentivo que pueden representar salarios mínimos reales decrecientes para la creación de puestos de trabajo.

Cuadro 1 Variaciones porcentuales del Producto Interno Bruto, del desempleo y de salarios medios reales en la industria [Argentina, Brasil, Chile y México (1990-1999)]												
Año	Argentina			Brasil			Chile			México		
	PIB	DES	SR	PIB	DES	SR	PIB	DES	SR	PIB	DES	SR
1990	-1.4	7.5	--	-4.7	4.3	--	3.7	7.4	--	5.2	2.8	--
1991	10.0	6.5	1.0	1.1	4.8	-6.7	8.0	7.1	7.1	4.2	2.7	2.3

1992	8.9	7.0	1.0	-0.3	4.9	7.4	12.3	6.2	5.3	3.7	2.8	5.7
1993	5.8	9.6	-1.3	4.5	5.4	10.4	7.0	6.4	4.2	1.8	3.4	2.0
1994	8.3	11.5	1.2	6.2	5.1	4.7	5.7	7.8	6.1	4.4	3.7	2.3
1995	-3.1	17.5	-0.9	4.2	4.6	10.8	10.6	6.6	4.6	-6.1	6.2	-9.8
1996	4.4	17.3	-0.1	2.5	5.4	4.2	7.4	5.4	9.5	5.4	5.5	7.1
1997	8.0	14.9	-0.4	3.5	5.7	4.5	7.4	5.3	3.4	6.8	3.7	-0.1
1998	3.9	12.9	-0.2	-0.1	7.6	2.8	3.4	6.4	3.9	5.0	3.2	1.4
1999	-3.0	14.3	0.8	0.5	7.6	-4.9	-1.1	9.8	3.5	3.6	2.5	1.7

Fuente: Oficina Internacional del Trabajo, **Panorama Laboral 2000**, Lima, 2000

Cuadro 2 Evolución de los salarios mínimos urbanos reales (Sm), de las remuneraciones medias reales (Rm) y del desempleo abierto (Da) en Argentina, Chile y México entre 1990 y 1999. (variaciones porcentuales)									
Argentina			Chile			México			
Año	Sm	Rm	Da	Sm	Rm	Da	Sm	Rm	Da
1990	-69.1	-4.4	7.5	9.5	1.8	7.4	-10.2	3.6	2.8
1991	59.1	14.7	6.5	9.3	5.1	7.1	-4.2	3.8	2.7

1992	-21.4	1.0	7.0	4.6	5.3	6.2	-5.1	5.7	2.8
1993	29.5	-1.3	9.6	5.0	4.2	6.4	-1.7	2.0	3.4
1994	38.0	0.8	11.5	3.7	6.1	7.8	0.2	2.3	3.7
1995	-3.3	-0.9	17.5	4.6	4.6	6.6	-12.8	-9.8	6.2
1996	-0.2	-0.1	17.3	4.2	9.5	5.4	-9.0	-7.2	5.5
1997	-0.5	-0.4	14.9	3.5	3.4	5.3	-1.1	-0.1	3.7
1998	0.0	-0.2	17.9	0.5	3.9	6.4	0.0	1.4	3.7
1999	0.0	0.8	14.3	0.5	3.5	9.8	-0.3	0.3	2.5

Fuente: Oficina Internacional del Trabajo (OIT), **Panorama Laboral**, números 5, 6 y 7, 1998, 1999, 2000.

En efecto, en un contexto de deterioro endémico de los salarios mínimos reales urbanos desde 1982 en adelante, decidieron crecer y satisfacer la demanda por sus productos empleando más gente a salarios bajos.

Además, la expansión del empleo en sectores como la industria maquiladora, el ensamble de automóviles y de televisores, la producción de computadoras personales indica que las decisiones empresariales se orientaron hacia actividades que eran intensivas en mano de obra. En este sentido, el carácter multinacional de muchas de las empresas de esos sectores pudo capitalizar las ventajas comparativas que tiene un país como México en términos salariales. En efecto, esas empresas pudieron beneficiarse de fenómenos como la disminución del costo de la mano de obra en el costo total de las empresas como resultado del deterioro del tipo de cambio (véase cuadro 3). Ese deterioro favoreció a las

empresas exportadoras y a la industria maquiladora que obtuvieron ventajas considerables de la operación de ambos factores en sus estrategias comerciales. Así, como el peso del costo de la mano de obra en el costo total de las empresas tendió a disminuir como resultado de la sustitución de mano de obra por capital en las estrategias de inversión de las empresas, el impacto de la fijación de salarios mínimos no fue determinante de la tendencia de los salarios contractuales.

Por ejemplo, en la industria maquiladora del norte de México, el porcentaje del valor agregado de la producción representado por los salarios disminuyó de un 18.2% en 1980 a un 10.6% en 1998 (Buitelaar y Padilla, 2000). Algo similar ocurrió con el peso de los salarios en el costo total de las empresas ensambladoras de automóviles (Shapiro, 1994).

Por otra parte, el deterioro del tipo de cambio en el período 1995-1999, permitió que el costo de la mano de obra calculado en dólares de las empresas transnacionales fuera relativamente constante. En México, entre 1990 y 1999, el salario mínimo en dólares, en promedio, se mantuvo en alrededor de 45.9 centavos de dólar la hora (véase cuadro 3 elaborado en base a Comisión Nacional de Salarios Mínimos y BANAMEX, 2001: cálculos del autor⁷).

Esto implicó que los salarios contractuales siguieran una evolución similar. Entonces, es posible concluir que el tipo de cambio es una variable que contribuye a mantener deprimidos los salarios y favorece la competitividad de las empresas transnacionales localizadas en México en el mercado internacional.

⁷El salario mínimo promedio en dólares fue de US\$ 3.67 por jornada de 8 horas, por lo cual el salario mínimo por hora en dólares fue de 0.459 centavos de dólar la hora.

Sin embargo, si bien la lógica empresarial puede explicar la generación de empleos, es necesario subrayar que el peso de la acción sindical fue determinante en el período señalado para explicar que el crecimiento del PIB se diera al mismo tiempo que disminuían los salarios mínimos reales urbanos y se dieran tasas de desempleo abierto decrecientes.

Cuadro 3 México. Salarios mínimos en pesos y en dólares por día y hora (1990-2001)				
Año	Salario mínimo Nominal (Pesos por día)	Tipo de cambio interbancario 48 horas a la venta (Cierre de mes)	Salario mínimo por día en US\$	Salario mínimo por hora en US\$
1990	9.138,89 (1-1/15-11)	2.948,20 (nov 1990)	3.099	0.3874
	10.786,58 (16-11/31-12)	2.959,40 (dic 1990)	3.644	0.4556
1991	10.786,58 (1-1/10-11)	3.073,10 (nov. 1991)	3.509	0.4387
	12.084,02 (11-11/31-12)	3.071,00 (dic. 1991)	3.934	0.4918
1992	12.084,02	3.115,40 (dic)	3.878	0.4848
1993	13.06	3.1059 (dic)	4.204	0.5256
1994	13.97	5.3250 (dic)	2.623	0.3279
1995	14.95 (1-1/31-3)	6,8175 (marzo 1995)	2.192	0.2741
	16.74	7.6425		

	(1-4/3-12) 18.43 (4-12/31-12)	(dic 1995) 7.6425 (dic 1995)	2.190 2.411	0.2737 0.3014
1996	18.43 (1-1/31-12) 20.66 (1-4/2-12) 24.30 (3-12/31-12)	7.9172 (dic 1995) 7.8509 7.8509	2.327 2.628 3.091	0.2909 0.3286 0.3864
1997	24.30	8.0681	3.011	0.3764
1998	27.99 (1-1/2-12) 31.91 (3-12/31-12)	9.9404 9.8650	2.815 3.234	0.3519 0.4043
1999	31.91	9.5143	3.353	0.4192
2000	35.12	9.6098	3.654	0.4192
2001	37.57	9.0710	4.141	0.5177

Promedios

US\$ 2,775 US\$ 0,3909

Fuentes: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, "Salarios Mínimos 2001", México, 2001 y BANAMEX, Tipo de cambio interbancario 48 horas a la venta, 1990-2001, página Internet, julio 2001.

*A partir de enero de 1993, \$ 1000 pesos mexicanos pasaron a ser \$ 1.- peso mexicano

En efecto, la existencia del régimen corporativo, de fuerte imbricación entre el Estado y los sindicatos, junto a un fuerte peso del ministerio del trabajo en la vida laboral de las empresas, hizo que se establecieran pactos entre empresarios, Estado y sindicatos durante el periodo 1987-1998 para fijar metas en materia de tipo de cambio, precios, salarios, empleo, y otros elementos de la macroeconomía que contribuyeron definitivamente a mantener niveles de estabilidad en el empleo que no existieron en el caso chileno. El peso del sindicalismo organizado en ese escenario continúa siendo importante hasta el día de hoy (Alcalde y Bensusán, 2000).

Esto conforma un segundo escenario en que la economía crece sin generar aumentos de la productividad que contribuyan a generar aumentos salariales significativos. A la vez, es un escenario en que el desempleo abierto tiende a la estabilidad, en un nivel bastante bajo, inferior al 3%. En esta situación, el incremento del PIB es resultado de una incorporación más importante de fuerza de trabajo que de incrementos en la productividad del trabajo.

Sin embargo, existen casos intermedios que no se asimilan a la relación descrita para Chile y México. Es el caso de Argentina.

En este país, mientras el PIB crecía a una tasa promedio anual del 4.6% durante la década de los noventa, los salarios mínimos reales urbanos crecían a una tasa promedio anual del 7.6% entre 1990 y 1999 mientras el desempleo abierto urbano lo hacía en un 12% en ese mismo período, el que se incrementó al 15.4% en el quinquenio 1995-1999. Debe subrayarse que estas tasas promedio esconden fuertes fluctuaciones, verificadas por ejemplo en 1991, cuando los salarios mínimos se incrementan en más de 150%⁸.

Además, durante el mismo período, identificado con los gobiernos de Menem (1989-1999), se dió un proceso de fragmentación sindical inducido desde el poder ejecutivo que impuso fuertes límites a la posibilidad del movimiento obrero para hacer frente a los despidos que la instauración del nuevo modelo de desarrollo estaba generando (González y Bosoer, 1999).

A la vez, además del impacto de la ofensiva anti-sindical del gobierno que impactó a la estructura superior del sindicalismo, se produjeron los efectos que la privatización de muchas empresas estatales (petróleo, comunicaciones, electricidad) tuvo en el ámbito de la regulación de las relaciones laborales en las empresas.

Esta situación ejemplificaría un caso de restructuración muy diferente al que tuvo lugar en México en la década de los ochenta en dónde el cambio de la estructura económica se dio en un contexto de fuerte deterioro de los salarios mínimos reales urbanos y de estabilidad de los niveles del desempleo abierto urbano. Por lo cual, el caso argentino tendería a emparentarse más con el caso chileno que con el caso mexicano, en la medida

⁸Para los valores anuales de las variaciones del PIB, de los salarios mínimos urbanos reales así como para las remuneraciones medias reales y el desempleo abierto, véase Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), **Informes anuales**, 1994, 1999 y 2000 disponibles en la página Internet: www.eclac.org.cl.

que el crecimiento del PIB se dió en ambos países con niveles de desempleo abierto crecientes y salarios mínimos reales urbanos también crecientes.

4. Evolución macroeconómica: salarios mínimos y empleo.

A la luz de estas consideraciones, basadas en los casos de Chile, México y Argentina, cabe preguntarse acerca de la relación entre la evolución macroeconómica, los salarios mínimos y el desempleo abierto, en el momento presente del desarrollo del "nuevo modelo económico".

En este sentido, los casos de Argentina y Chile son los más problemáticos. En efecto, el énfasis prestado allí al incremento de la productividad del trabajo a través de las medidas que mencionamos y su impacto positivo sobre los salarios mínimos reales, ha llevado a una situación en la que la economía crece y en la que los trabajadores ocupados mejoran significativamente sus remuneraciones, mientras otros enfrentan niveles crecientes de desempleo (superiores al 10%)⁹.

En consecuencia, en este escenario, el crecimiento económico no contribuye a la creación de puestos de trabajo, tiende a precarizar un sector del mercado de trabajo en el que la inseguridad en el empleo es el rasgo fundamental, favorece a categorías de trabajadores localizados en sectores económicos estratégicos que están fuertemente vinculados a los mercados internacionales a través de las exportaciones. A la vez, crea un desempleo estructural que no sólo afecta a las categorías obreras sino también a los profesionales y a otros empleados que se ven afectados por las decisiones empresariales.

Estos casos permiten discutir en forma más detallada de la relación entre crecimiento económico, remuneración del trabajo y niveles de desempleo abierto.

⁹Para plantearlo en términos absolutos, Chile, con una fuerza de trabajo de unos 5.5 millones de trabajadores, posee hoy a más de 500 mil trabajadores sin empleo, de los cuales un tercio son jóvenes entre 18 y 24 años.

Una primera cuestión que se deriva de algunos estudios realizados acerca del desempleo abierto en Chile (Bravo, Contreras, 2000 y 2001) es que éste no tiene una forma homogénea en los distintos grupos de edad de la población trabajadora. En efecto, es más fuerte en determinados grupos de edad, en particular en el grupo etario 18-24 años. Al mismo tiempo, esos estudios afirman que no todo el desempleo abierto de dicho grupo etario se explica por el aumento de los salarios mínimos reales. Es decir, no se puede imputar al crecimiento del salario mínimo todo el desempleo existente en ese grupo de edad, el que tiene, al menos en el caso chileno la más alta tasa. Por lo cual, tal como veíamos antes, la razón por la cual los empresarios no generan nuevos puestos de trabajo o despiden trabajadores no tiene necesariamente que ver con los niveles de los salarios mínimos. Pues, en efecto, de acuerdo a los estudios mencionados, los reajustes realizados a los salarios mínimos en Chile entre 1990 y 1997 no generaron por sí mismos una pérdida de empleos. Incluso, en el caso particular del grupo etario de 18 a 24 años sólo un tercio del mayor desempleo podía asociarse al incremento del salario mínimo entre 1998 y 2000.

No obstante lo anterior, en la opinión de de connotados empresarios chilenos, el nivel del salario mínimo no tiene ningún impacto sobre el empleo, porque gran parte de las empresas tienen tabuladores salariales que están muy por encima de ellos. En efecto, el salario medio en Chile es equivalente a casi dos y medio salarios mínimos. A partir del caso chileno puede concluirse que si bien existe una relación, bastante débil por cierto, entre el nivel del salario mínimo y el nivel de desempleo, especialmente en el grupo etario más joven (18-24 años), esa relación no es válida en otros grupos etarios y en el mercado de trabajo en general. Es decir, las decisiones de los empresarios para crear o no crear puestos de trabajo no están necesariamente determinadas por el nivel del salario mínimo sino por otras consideraciones, entre las cuales puede mencionarse la situación de la economía nacional e internacional y los requerimientos del sistema productivo en términos tecnológicos.

En México, el estancamiento o deterioro de los salarios mínimos y la disminución del desempleo abierto refleja un escenario distinto al chileno. Es decir, la prioridad que da el régimen político a la estabilidad en el empleo refleja la existencia de un acuerdo entre el Estado y el sindicalismo en el que el acceso libre a las instituciones de salud pública, la educación pública gratuita en todos los niveles (primaria, secundaria, preparatoria y universitaria), la disponibilidad de créditos subvencionados para adquirir vivienda de interés social, entre otros, constituye una compensación importante desde el punto de vista económico para los trabajadores que disponen de un empleo formal. En efecto, la posibilidad de utilizar todos los servicios mencionados constituye en realidad un ingreso no-monetario que forma parte del ingreso total de las personas. El fuerte deterioro de los salarios mínimos urbanos reales, cuya evolución ha sido negativa durante todos y cada uno de los años transcurridos desde 1982 fue compensado por el acceso a estos servicios lo cual explica, seguramente, la relativa paz social que vivió el país entre 1982 y 2000.

Además, el impacto del desarrollo del modelo de desarrollo transnacionalizado sobre la geografía de los mercados de trabajo en México contribuyó a generar oportunidades de empleo fuera de los centros tradicionales en los que se concentraba la actividad económica en el país. Es el caso de la expansión del empleo en la industria maquiladora tanto en la frontera norte como en otras regiones, en el sector automotriz y en la pequeña y mediana industria proveedora de la gran industria. Dicho proceso ayudó a redistribuir la población ocupada del país y a proporcionar oportunidades a aquellos trabajadores que perdieron su empleo como resultado de la reestructuración. También, no hay que olvidar que junto con el proceso mencionado existió la posibilidad de emigrar a trabajar a los Estados Unidos, fenómeno significativo en el funcionamiento de los mercados de trabajo en México.

5. Conclusión.

En consecuencia, el crecimiento económico tiene consecuencias diferentes sobre la evolución de los salarios mínimos y sobre el empleo según sea el peso que tengan las

estrategias empresariales y la influencia que pueda tener el sindicalismo en cada situación nacional.

A la luz de los casos presentados en este trabajo, la disminución del desempleo abierto en México y su crecimiento en el caso de Chile y Argentina puede explicarse por esos factores. La discusión de esos casos nos permite concluir que la evolución del producto interno bruto será muy diferente de acuerdo a las decisiones de inversión de los empresarios y de acuerdo al vínculo entre sindicatos y Estado en cada situación nacional.

Si las inversiones privilegian al capital sobre el trabajo es posible que el nivel de los salarios mínimos no juegue un papel determinante en la contratación o no contratación de personal. Y si a ello agregamos un factor como el desmantelamiento del sindicalismo y su fragmentación, el efecto será todavía más irrelevante.

Al revés, si las inversiones buscan rentabilizarse a través de un uso intensivo de mano de obra, entonces el nivel de los salarios mínimos será determinante en la contratación o no contratación de personal. Y si a ello agregamos la presencia de un sindicalismo fuerte, el efecto favorable a la creación de empleos será todavía más significativo.

6. Referencias.

Alcalde, Arturo y Braciela Bensusán (coordinadores), Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo, México, Editorial Miguel Porrúa, 2000.

Banco Mundial, El mundo del trabajo en una economía integrada, Informe sobre el desarrollo mundial 1995, Washington, 1995, páginas 87-89.

Banco Nacional de México (BANAMEX), "Histórico del tipo de cambio 1990-2001", mensual, Página banamex.com en Internet.

Beyer, Harald, "Educación y desigualdad de ingresos: una nueva mirada", Estudios Públicos (Santiago de Chile), núm. 77, 2000.

Bravo, David y Dante Contreras, "Salario mínimo y su impacto. Caracterización general de la población efecta al salario mínimo y un a evaluación de su impacto a través de series de tiempo y "experimentos naturales", Departamento de Economía, Universidad de Chile, marzo, 2000.

_____, "Is there any relationship between minimum wage and employment?", Documento de Trabajo núm. 157, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Chile, Santiago, 2001.

Buitelaar, R.M. y R. Padilla Pérez, "Maquila, economic reform and corporate strategies", World Development, vol. 28 núm. 9, septiembre de 2000, pags. 1627-1642.

Centro Nacional de la Productividad y de la Calidad (Gobierno de Chile), "Informe de Productividad", junio de 2001: "Crece productividad laboral sin creación de nuevos empleos".

Comisión Nacional de Salarios Mínimos, "Salarios mínimos generales promedio de los Estados Unidos Mexicanos 1964-2001", folleto, 2001.

Expansión, "Las 500 empresas más grandes de México", suplemento, edición de la semana julio 19-agosto 2, 2000.

González Santiago Senén y Fabian Bosoer, El sindicalismo en tiempos de Menem. Los ministros del trabajo en la Primera Presidencia de Menem. Sindicalismo y Estado 1989-1995, Buenos Aires, Ediciones Corregidora, 1999.

OIT, "Chile 2001. Indicadores para analizar el reajuste del salario mínimo", Equipo Técnico Multidisciplinario de Santiago, 27 de marzo de 2001.

OIT, Panorama Laboral 2000, números 5,6 y 7, Lima, 1998, 1999, 2000. Cuadros estadísticos sobre variaciones del desempleo abierto, producto interno bruto, salarios reales en la industria.

Mercado, Alfonso, "La capacitación en México: un diagnóstico", en Francisco Zapata (comp.), ¿Flexibles y productivos?. Estudios sobre flexibilidad laboral en México, El Colegio de México, 1998.

Rama, Martin, "Do labor market policies and institutions matter?. The adjustment experience in Latin America and the Caribbean", Labour, Review of Labour Economics and Industrial Relations, Special Issue 1995, pags. 243-269.

Reinhardt, Nola and Wilson Peres, "Latin America's new economic model: micro responses and economic restructuring", World Development, vol. 28, núm.9, septiembre 2000, pags. 1543-1567.

Riveros, Luis, "Minimum wages in Latin America: the controversy about their likely economic effects", paper presented to the conference on Labour market policy in Canada and Latin America under economic integration, Centre for International Studies and Centre for Industrial Relations, University of Toronto, diciembre 7-8, 1995.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Encuesta Nacional de Educación, Capacitación y Empleo (ENECE), México, 2000.

_____, Encuesta Nacional de Empleo México, 1997, 1998, 1999.

Shapiro, Helen, Engines of growth. The State and transnational auto companies in Brazil, Cambridge University Press, 1994.

United Nations Conference on Trade and Development, The competitiveness challenge. Transnational corporations and industrial restructuring in developing countries, Ginebra, 2000.

World Development, Special issue, "The microeconomics of the new economic model in Latin America", vol. 28, núm. 9, septiembre 2000.

Zapata, Francisco, Autonomía y subordinación en el sindicalismo latinoamericano, México, Fondo de Cultura Económica, 1993.

-----, El sindicalismo mexicano frente a la restructuración, El Colegio de México, 1995.

_____, "The paradox of flexibility and rigidity: the Mexican labour market in the 1990's", in Edward Amadeo y Susan Horton (editors), Labour productivity and flexibility, Londres, MacMillan, 1997.

_____ (comp.), Flexibles y productivos?. Estudios sobre flexibilidad laboral en México, El Colegio de México, 1998.

CONSIDERACIONES SOBRE EL SALARIO MÍNIMO, EL EMPLEO Y LA ESTABILIDAD MACROECONÓMICA EN MÉXICO

Armando Baqueiro Cárdenas*

* Director General de Investigación Económica del Banco de México

SUMARIO

Introducción

1. Características de las personas que perciben el Salario Mínimo en México
2. Efectos del Salario Mínimo sobre el Empleo y la Distribución del Ingreso
 - 2.1 Evidencia de la literatura académica sobre el tema
 - 2.2 Efectos esperados en México de incrementos del Salario Mínimo

Conclusiones

Introducción.

En México, la fijación de los salarios mínimos tiene importantes repercusiones sobre el empleo y las condiciones macroeconómicas generales. Asimismo, al representar un salario guía de las demás remuneraciones de los trabajadores en el sector formal de la economía, el nivel de los salarios mínimos puede tener efectos significativos sobre la distribución del ingreso.

El Gobierno Federal estableció el pasado 12 de enero la Comisión Consultiva para la Modernización del Sistema de los Salarios Mínimos con tres objetivos fundamentales:

Primero. Realizar los estudios técnicos que permitan conocer con la mayor precisión: el número, la ubicación geográfica, las áreas o ramas de actividad, y las características socioeconómicas de los trabajadores que perciben un salario mínimo.

Segundo. Sugerir las modificaciones necesarias para que la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami) y su Consejo de Representantes realicen sus tareas técnicas con la mejor objetividad y eficacia.

Tercero. Proponer las bases o elementos de una política salarial que haga posible la recuperación gradual y sostenida, en términos reales, del salario mínimo, en un marco de crecimiento con calidad de la economía nacional y de abatimiento y control permanente de la inflación.

Con el propósito de auxiliar los trabajos de la Comisión Consultiva, la presente nota expone consideraciones sobre las características de la población que recibe el salario mínimo, y describe los efectos de las políticas de recuperación de este tipo de salarios sobre el empleo y el entorno macroeconómico.

Como se verá más adelante, debido a las características específicas de la economía mexicana, una elevación del salario mínimo por encima de la inflación esperada y el crecimiento de la productividad del trabajo, tiene un efecto negativo sobre el empleo, la competitividad de las empresas y el entorno macroeconómico. Todos estos factores conllevan a un eventual deterioro de la distribución del ingreso y a un perjuicio relativamente mayor sobre los más pobres; precisamente el grupo de población al que se buscaba beneficiar con el aumento del salario mínimo legal.

Por tanto, se considera que la vía más adecuada para lograr un incremento sostenido en el bienestar de la población, especialmente del grupo de menores ingresos, es a través de medidas que estimulen la productividad y la demanda de trabajadores, tales como la capacitación y el adiestramiento, lograr mercados laborales flexibles y un entorno macroeconómico estable.

1. Características de las Personas que Perciben el Salario Mínimo en México.

Con base en datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU)¹, durante 1998 el 7.1% de los trabajadores obtuvo ingresos laborales menores o iguales que el salario mínimo (52.7% de éstos fueron hombres). Considerando únicamente a los hombres incluidos en la muestra, el porcentaje de éstos que ganaba el salario mínimo o menos fue 5.26%, mientras que en el caso de las mujeres resultó de 11.57% (Cuadro 1).

Cuadro 1. Trabajadores con Ingresos Laborales Menores o Iguales que el Salario Mínimo
3^{er} trimestre 1998

	Por ciento del total de la muestra
Total	7.10
Hombres	3.74
Mujeres	3.36

En cuanto a las edades de las personas que perciben ingresos laborales menores o iguales a un salario mínimo, la mayor parte se encuentra en un intervalo entre 20 y 35 años (36.6%), mientras que el menor número de éstos corresponde a personas de más de 65 años (6.71%) (Cuadro 2). Por otro lado, considerando el porcentaje de trabajadores de salario mínimo dentro de cada categoría de edad, los intervalos de edad con un porcentaje más alto de perceptores menores o iguales al salario mínimo son los de 15 a 20 años (24.4%) y de más de 65 años (34.3%).

¹ La ENEU elaborada por INEGI contiene, entre otras variables, información individual de: ingresos laborales, género, nivel educativo, ocupación y estado de residencia. Para la elaboración de esta nota se utilizó la encuesta del tercer trimestre de 1998, cuya cobertura a nivel individual abarca a 146,426 personas.

Cuadro 2. Trabajadores con Ingresos Laborales Menores o
Iguales que el Salario Mínimo por Categoría de Edad
3^{er} trimestre 1998

	Personas con ingresos laborales menores que un salario mínimo por categoría de edad entre total de trabajadores con ingresos laborales menores o iguales al salario mínimo	Personas con ingresos laborales menores o iguales que un salario mínimo por cada categoría de edad entre total de personas en cada categoría de edad
De 15 a 20 años	18.49%	24.41%
de 20 a 35 años	36.57%	8.65%
de 35 a 50 años	23.78%	8.75%
de 50 a 65 años	14.45%	15.76%
más de 65 años	6.71%	34.29%

El porcentaje de trabajadores con contrato formal o prestaciones médicas que ganan un salario mínimo o menos es bajo (Cuadro 3). De acuerdo a la ENEU de 1998, esta fracción es menor que 3 por ciento. Sin embargo el porcentaje es mucho mayor en el sector informal (más de 14%). Por otro lado, los individuos que ganan el salario mínimo se concentran en pocas ocupaciones. En particular, aquéllas donde se registran los mayores porcentajes de personas que obtienen ingresos laborales menores que dicho salario son: (i) trabajadores en servicio doméstico; (ii) trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas, silvícola y de caza y pesca; y (iii) vendedores ambulantes y trabajadores ambulantes en servicios.

Cuadro 3. Trabajadores con Ingresos Laborales Menores
o Iguales que el Salario Mínimo por Situación en el
Empleo y Tipo de Ocupación
3^{er} trimestre 1998

Condición de Formalidad o Informalidad*	
Formal	2.27%
Informal	14.08%
Ocupación	
Profesionistas	1.09%
Técnicos	3.00%
Trabajadores de la educación	1.21%
Trabajadores del arte, espectáculos y deporte	2.84%
Funcionarios y directivos de los sectores público, privado y social	0.39%
Trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas, silvícola y de caza y pesca	25.62%
Supervisores, inspectores y otros trabajadores de control en los procesos de producción artesanal e industrial	0.50%
Operadores de maquinaria fija de movimiento continuo y equipos en el proceso de producción artesanal e industrial	2.10%
Ayudantes, peones y otros trabajadores no calificados en el proceso de producción artesanal e industrial	13.45%
Conductores y ayudantes de conductores de maquinaria móvil y medios de transporte	2.74%
Jefes de departamento, coordinadores y supervisores en actividades administrativas y de servicios	0.46%
Trabajadores administrativos	3.19%
Comerciantes, empleados de comercio y agentes de ventas	10.87%
Vendedores ambulantes y trabajadores ambulantes en Servicios	17.65%
Trabajadores en servicios personales en establecimientos	10.62%
Trabajadores en servicios domésticos	34.65%
Trabajadores en servicios de protección y vigilancia y fuerzas armadas	2.62%
Otros trabajadores con ocupaciones no clasificados anteriormente, insuficientemente especificado y no especificado	2.86%

* Se consideran empleados formales a los trabajadores con contrato y / o asegurados del IMSS o ISSSTE

Por tanto, los trabajadores de salario mínimo son primordialmente jóvenes y el porcentaje de este tipo de perceptores entre las mujeres es mayor que entre los hombres. Asimismo, la presencia de este tipo de trabajadores se concentra mayoritariamente en ocupaciones relacionadas con el sector informal de la economía.

2. Efectos del Salario Mínimo sobre el Empleo y la Distribución del Ingreso.

2.1 Evidencia de la literatura académica sobre el tema.

La discusión académica del salario mínimo se ha centrado en los efectos del mismo sobre el empleo y la distribución del ingreso. Los resultados encontrados, si bien no son contundentes, indican tendencias significativas.

En particular debe destacarse que en la literatura académica en los Estados Unidos se ha encontrado que la elasticidad del empleo con respecto al salario mínimo (es decir, el efecto del cambio porcentual en el salario mínimo sobre el empleo) se encuentra entre -0.1 y -0.2 . Esto implica que un incremento de 10 por ciento en el salario mínimo reducirá el empleo en 1 por ciento. Sin embargo, este porcentaje no toma en cuenta que los trabajadores de salario mínimo son en general jóvenes (y/o sin instrucción). Por tanto, si se reestima esta elasticidad considerando únicamente a dicho grupo de población, la elasticidad pasa a -0.9 , por lo que la problemática de pérdida de empleos es muy significativa.

En cuanto a la distribución del ingreso, en general se ha encontrado que incrementos al salario mínimo aumenta la proporción de familias que son pobres o que están cerca de ser pobres. Por otro lado, de acuerdo con estimaciones conservadoras se encontró que, durante la década de los noventa, en los Estados Unidos incrementar 10 por ciento el salario mínimo causó una pérdida de 100 mil empleos.

Lo anterior se explica en parte por el efecto sobre los costos de producción que trae consigo el aumento en el salario mínimo. Las empresas que emplean trabajadores que reciben el salario mínimo experimentarán un alza en sus costos unitarios de la mano de obra. Por tanto, en caso de que dichas empresas decidan mantener su planta laboral, el incremento en costos debe reflejarse en aumentos en el precio final de sus productos.

Asimismo, en la literatura académica se encontró que después del alza en salarios mínimos que experimentó Estados Unidos en 1996, un amplio número de productos observó un incremento significativo en sus precios. Las familias en el quintil más bajo del ingreso nacional tuvieron un gasto adicional anual

promedio de 61 dólares en este tipo de productos, mientras que las del quintil más alto pagaron únicamente 150 dólares adicionales.² Asimismo, en 1996, casi el 75 por ciento de las familias estadounidenses más pobres no recibieron ningún aumento en su ingreso laboral, pero si pagaron los costos del incremento al salario mínimo de dicho año.

Por otro lado, una elevación de los salarios mínimos reales que no se vea compensada por un aumento en la productividad de la mano de obra, forzosamente se verá reflejado en los costos unitarios de la mano de obra de las empresas. Esto hará que las empresas se vuelvan menos competitivas y deteriorará sus perspectivas de crecimiento.

Si bien estos resultados no son directamente aplicables al caso de México, constituyen evidencia de que, cuando las empresas que contratan a trabajadores que reciben el salario mínimo encuentran dificultades para transferir los incrementos de sus costos de mano de obra al precio de sus productos, alzas de los salarios mínimos por decreto tendrán efectos negativos importantes en términos de empleo y de distribución del ingreso.

2.2 Efectos esperados en México de incrementos del Salario Mínimo.

El mercado laboral en México presenta distintos segmentos y diferencias regionales importantes. Es conveniente destacar que en la mayoría de los segmentos, las remuneraciones pagadas no son homogéneas entre las distintas regiones del país. Por tanto, los incrementos del salario mínimo por encima de la productividad esperada tendrían un impacto regional diferenciado.

Actualmente México cuenta con tres áreas geográficas con diferentes niveles de salario mínimo (el Cuadro 4 presenta el salario mínimo diario pagado en cada una de ellas). Un incremento al mínimo que por decreto cerrase aceleradamente la diferencia de dicho salario entre las áreas generaría un desequilibrio importante en los mercados laborales regionales.

Cuadro 4. Salario Mínimo diario por Áreas Geográficas

Área Geográfica	Salario Mínimo General diario vigente en 2001 (pesos)
A	40.35
B	37.95
C	35.85

² Véase: MaCurdy, Thomas. *Why Minimum Wages are So Popular?*, *Weekly Essays*, Hoover Institution, Stanford University, 1999.

Lo anterior se debe a que en las áreas donde se otorgarían los incrementos mayores al salario mínimo son en proporción las más pobres y donde se concentra el 70 por ciento de este tipo de trabajadores (de acuerdo a información elaborada por la Conasami a partir de datos del IMSS) por lo que el efecto negativo del aumento en el mínimo sobre el empleo sería significativo.

Asimismo, como se mencionó anteriormente, en México los trabajadores de salario mínimo se concentran en actividades dentro del sector informal de la economía. Por tanto, es difícil sostener que un aumento de los salarios mínimos legales beneficiaría al grupo de personas que actualmente lo recibe. Mas aún, dicho incremento tendría efectos nocivos sobre la creación de empleos no calificados, lo que limitaría la incorporación de este grupo de individuos al sector formal de la economía. Por ende, aumentos del salario mínimo relativamente superiores en las regiones más pobres del país acentuarían el problema migratorio de dichas zonas.

Por otro lado, históricamente los incrementos del salario mínimo han tenido una incidencia importante sobre la fijación de las demás remuneraciones en la economía mexicana. En particular, el aumento del salario mínimo determina en grado significativo el incremento de salarios contractuales.^{3 / 4}

Por tanto, en la medida en que siga siendo válida la relación histórica entre el incremento de los salarios mínimos y el aumento de los salarios contractuales, cualquier forma de indexación de los salarios mínimos a los salarios contractuales con el propósito de aumentar el nivel del mínimo tendrá forzosamente efectos alcistas sobre todos los salarios nominales en la economía.

Si los mencionados incrementos salariales son incompatibles con el crecimiento de la productividad y con la inflación esperada se elevarían los costos de producción de las empresas. En este contexto, éstas tratarían de trasladar el aumento en costos al consumidor a través de alzas en sus precios. Si la autoridad monetaria acomodara estos aumentos, la inflación se incrementaría, lo cual anularía las ganancias en el salario real. Ante esta situación, probablemente los trabajadores exigirían incrementos adicionales en

³ Este fenómeno no se presenta únicamente en México. De hecho existe evidencia anecdótica en los Estados Unidos de líderes sindicales que han afirmado que el propósito del salario mínimo es proporcionar un piso al salario, para de allí iniciar la negociación colectiva. Véase *Policy Analysis, CATO Organization, 1988*.

⁴ El proceso inflacionario se ve significativamente afectado por el comportamiento de los salarios nominales por encima de incremento en la productividad en la economía. Estimaciones de la Dirección General de Investigación Económica del Banco de México han encontrado que el efecto de largo plazo de las remuneraciones salariales medias, considerando el cambio en la productividad, sobre la inflación es 0.4. Este coeficiente implica que un incremento salarial de 10 puntos porcentuales por encima del aumento en productividad genera una inflación 4 puntos porcentuales más elevada en el largo plazo. Asimismo se ha encontrado que un incremento de 10 puntos porcentuales de los salarios mínimos aumenta 5.7 puntos porcentuales los aumentos de los salarios contractuales. Por tanto, suponiendo que las remuneraciones medias tienen un comportamiento similar al de los incrementos de los salarios contractuales en la economía, un aumento de un punto porcentual en la tasa de crecimiento de los salarios mínimos generará un incremento de 0.22 puntos porcentuales en la tasa de inflación de largo plazo.

sus salarios para resarcir la pérdida del poder de compra de los mismos, lo cual induciría una espiral de salarios e inflación que sería muy perjudicial y en la cual el salario real sin duda se deterioraría.

Por el contrario, si la autoridad monetaria reaccionara restrictivamente, ante un repunte inflacionario ocasionado por el incremento en el salario mínimo, el resultado sería una contracción de la inversión y del empleo, lo cual redundaría negativamente sobre la demanda de la mano de obra y, por tanto, sobre el salario real.

Conclusiones.

Debido a la desaceleración económica registrada en los Estados Unidos y a la elevada integración de la economía mexicana con la de dicho país, de enero a junio de 2001 se han perdido más de 200 mil empleos formales (medidos como asegurados permanentes y eventuales urbanos del IMSS); siendo ésta la mayor caída desde 1995. Asimismo, se espera que el producto en México crezca menos de 2 por ciento durante todo 2001 y que las tasas de crecimiento de las economías de Estados Unidos y México se recuperen en 2002, aunque dicha recuperación se dará de manera gradual. Por tanto, el panorama para la creación de empleos durante los próximos 18 meses no es favorable.

Por tanto, es fundamental contar con un mercado laboral flexible y con incrementos salariales congruentes con la productividad y la inflación esperada para resarcir rápidamente la pérdida en puestos de trabajo observada durante 2001 y generar la mayor creación de empleos en 2002.

La única manera de elevar permanentemente el ingreso real de los trabajadores es a través del logro de un marco macroeconómico e institucional propicio para el incremento en la productividad, así como de un entorno de inflación baja y estable. Asimismo, que la velocidad a la cual se puede corregir la pérdida sufrida por el salario mínimo real depende en gran medida de los efectos secundarios que dicho proceso pudiera tener sobre la creación de empleos, la distribución del ingreso y la estabilidad macroeconómica.

El Banco de México reitera su firme compromiso con la estabilidad de precios en el mediano y largo plazos, así como con la estabilidad macroeconómica. Estos dos factores, junto con la capacitación y el adiestramiento, son elementos centrales que generarán una mejoría continua de los salarios reales y del nivel de vida de los trabajadores.

Comité Consultivo para la Modernización del Sistema de los Salarios Mínimos: estudios y ponencias, editado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, se terminó de imprimir el 1 de noviembre de 2002 en la Dirección General de Recursos Materiales y Servicios Generales de la STPS, Periférico Sur 4271, edificio “B” Nivel 12, Col. Fuentes del Pedregal, C.P. 14149, México, D.F. Responsable de la Publicación: Dirección Técnica de la CNSM. Responsable de la edición: Centro de Documentación de la CNSM, Av. Cuauhtémoc No. 14, Col. Doctores, C.P. 06720, México, D.F. En la edición se empleó papel bond 28 x 21 cm. para interiores y couché ahulado para los forros. Consta de 500 ejemplares.