



COMISION NACIONAL
DE LOS SALARIOS
MINIMOS



Fondo: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos

Unidad
Administrativa: DIRECCIÓN TÉCNICA

Código de clasificación
SC05S-SE02

Asunto

Sección: ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA
DIRECCIÓN TÉCNICA
Serie: DICTAMEN DE LA DIRECCIÓN TÉCNICA DE LOS
SALARIOS MÍNIMOS VINCULADO AL
CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
Subserie:

DOCUMENTOS DE TRABAJO Y CONCLUSIONES
RELATIVAS A LA PROPUESTA DE INCORPORACIÓN
A LA VARIABLE DE PRODUCTIVIDAD COMO
DETERMINANTE EN EL PROCESO DE FIJACIÓN
SALARIAL

Fecha de apertura: 1993

Fecha de cierre: 1993

113.Núm. de Expediente: 1
114.Núm. de hojas: 259

Ubicación física del Expediente
PLANTA BAJA

Valor documental

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

Clasificación Información

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

Vigencia documental

- En trámite: 00 años
- Concentración: 5 años

Información Reservada o Confidencial

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

DICTAMEN DE LA DIRECCIÓN TÉCNICA
DE LOS SALARIOS MÍNIMOS
VINCULADO AL CRECIMIENTO DE LA

I N D I C E

I. DICTAMEN DE LA DIRECCION TECNICA

II. RESUMEN DE ACUERDOS (TARJETAS)

III. MINUTAS DE DIRECCION TECNICA

1) 02 SEPTIEMBRE 1993

2) 07 OCTUBRE 1993

3) 14 OCTUBRE 1993

4) 21 OCTUBRE 1993

5) 04 NOVIEMBRE 1993

IV. DEFINICIONES DE PRODUCTIVIDAD EN UN SENTIDO TECNICO (TARJETAS)

V. LA MEDICION DE LA PRODUCTIVIDAD NOTA PRESENTADA POR EL LIC. ROBERTO GUTIERREZ

VI. MEXICO - ESTADOS UNIDOS (ALEJANDRO AVILA)

VII. FICHAS DE TRABAJO DE LOS ARTICULOS DISCUTIDOS EN LAS REUNIONES DE LA DIRECCION TECNICA INTEGRADA CELEBRADAS EN OCTUBRE 1993

PRIMER APARTADO

1) PRODUCTIVIDAD Y CRECIMIENTO J. VALENZUELA REIJÓO

2) DIFERENCIALES DE PRODUCTIVIDAD Y DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL
INGRESO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

3) DIFERENCIALES DE PRODUCTIVIDAD Y DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL
INGRESO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

SEGUNDO APARTADO

1) INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMIA MEXICANA (NUMERO 3)

2) ESTADISTICAS ECONOMICAS Y SU USO EN INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD

3) CALCULO DE LA PRODUCTIVIDAD CON BASE EN EL VALOR AGREGADO

4) CALCULO DE LA PRODUCTIVIDAD CON BASE EN EL VOLUMEN FISICO DE LA
PRODUCCION MANUFACTURERA

5) METODOLOGIA

VIII. DIRECCION TECNICA INTEGRADA DOCUMENTOS DE TRABAJO (SALARIOS MINIMOS)

- 1) PARA: LIC. BASILIO GONZALEZ NUÑEZ
DEL: LIC. ARSENIO FARELL CUBILLAS
OFICIO: 2305
ASUNTO: PROPUESTA DEL C. PRESIDENTE DE LA REPUBLICA
 - 2) PARA: LIC. BASILIO GONZALEZ NUÑEZ
DE: FIDEL VELAZQUEZ SANCHEZ
OFICION S/N
 - 3) CONSIDERACIONES METODOLOGICAS SOBRE EL CALCULO DE LA PRODUCTIVIDAD PROMEDIO DE LA ECONOMIA (AGOSTO 20)
 - 4) CONSIDERACIONES METODOLOGICAS SOBRE EL CALCULO DE LA PRODUCTIVIDAD PROMEDIO DE LA ECONOMIA (NOVIEMBRE 03)
 - 5) VINCULACION ENTRE LOS SALARIOS MINIMOS Y LA PRODUCTIVIDAD AGOSTO 20)
 - 6) VINCULACION ENTRE LOS SALARIOS MINIMOS Y LA RODUCTIVIDAD OCTUBRE 13)
 - 7) VINCULACION ENTRE LOS SALARIOS MINIMOS Y LA PRODUCTIVIDAD VERSION LARGA NOVIEMBRE 10)
 - 8) NOTA PRELIMINAR (VERSION CORTA NOVIEMBRE 4)
- IX. GUIA DE ASPECTOS BASICOS PARA LA PRODUCTIVIDAD**
- X. ACUERDO DE AMPLIACION DEL P.E.C.E. (EL FINANCIERO 4 DE OCTUBRE 1993)**

COMISION NACIONAL DE LOS SALARIOS MINIMOS

VINCULACION ENTRE LOS SALARIOS MINIMOS Y LA PRODUCTIVIDAD

Dictamen de la Dirección Técnica

Para dar cumplimiento a la instrucción del Consejo de Representantes de esta Comisión Nacional, recibida el pasado 25 de agosto de 1993, de que la Dirección Técnica procediera a elaborar un estudio para determinar una fórmula que permitiera vincular los incrementos de los salarios mínimos reales al crecimiento de la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra, y formular una propuesta a la consideración de dicho Consejo, la Dirección Técnica procedió en los siguientes términos:

1. Con base en los artículos 561 y 562 del capítulo VI de la Ley Federal del Trabajo (LFT), la Dirección Técnica consideró que, en virtud de que la productividad constituía uno de los indicadores fundamentales de la "situación económica general" (LFT 562, I, a), y de "los cambios de mayor importancia observados en las diversas actividades económicas" (LFT 562, I, b), procedía la incorporación de la productividad al proceso de fijación de los salarios mínimos como una variable adicional a las ya consideradas, toda vez que su naturaleza y efectos influían de manera importante sobre "las variaciones en el costo de vida de las familias" (LFT 562, I, c) y en "las condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales" (LFT 562, I, d).
2. En coordinación con los asesores de las Representaciones Obrera y Patronal ante la Comisión, la Dirección Técnica celebró diversas reuniones de trabajo durante los meses de septiembre, octubre y noviembre. En ellas se realizó

una revisión del material bibliográfico existente, relativo a los conceptos y definiciones de productividad, análisis y discusión de las experiencias observadas en otros países, métodos de cálculo asociados a los diferentes marcos conceptuales, disponibilidad de información estadística oportuna y confiable, revisión de ejemplos prácticos que ilustraron la factibilidad del cálculo en determinados sectores y ramas productivas, y para la economía nacional en su conjunto.

3. Adicionalmente y como resultado del análisis y discusión en detalle de los conceptos, objetivos y líneas de acción vertidas en el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 y en el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, el grupo de trabajo concluyó que los ordenamientos de planeación vigentes reunían los conceptos y líneas básicas que permitían enmarcar la vinculación entre la productividad y los salarios mínimos sobre la base de que la estrategia económica global se apoyaba en el incremento de la productividad, como condición fundamental para el mejoramiento del bienestar de los trabajadores y de las empresas.

4. Se revisaron diversas metodologías para el cálculo de la productividad, a fin de valorar la factibilidad de su aplicación y su vinculación a los salarios mínimos, entre ellas:

- El cálculo de la productividad en términos unifactoriales, en el que la productividad de la mano de obra se define como el volumen físico de la producción generado por unidad de mano de obra, medida a través de las horas-hombre trabajadas.
- La cuantificación de la productividad a través de la relación existente entre el valor agregado a costo de factores en cada rama y la población ocupada en ella.

- El cálculo del indicador de productividad como el coeficiente que resulta de dividir el valor agregado censal bruto entre el personal ocupado.
- La medición de la Productividad Factorial Total (PFT), por la que se entiende, de manera general, la proporción del crecimiento económico que no puede explicarse por el crecimiento de los insumos, es decir, por el trabajo y los acervos de capital.
- El producto medio de la mano de obra, que se calcula dividiendo el Producto Interno Bruto a precios constantes en el año de estudio entre el total de puestos de trabajo que reporta el Sistema de Cuentas Nacionales.

5. Para evaluar las fórmulas analizadas, el grupo de trabajo adoptó los siguientes criterios:

- El indicador debía reflejar correctamente el comportamiento de la productividad promedio de la mano de obra en toda la economía, es decir, incluyendo no sólo al sector industrial sino también al agropecuario, comercial y de servicios.
- Ser un indicador acorde con criterios internacionalmente aceptados en la materia.
- Ser un indicador de sencilla definición que fuera fácilmente entendible en la decisión de los incrementos que correspondan al salario mínimo.
- Ser un indicador para cuyo cálculo exista información disponible con regularidad y que ésta fuera válida y oportuna.

- Ser un indicador cuyo cálculo pudiera ser fácilmente verificado por cualquier persona.
6. El indicador que cubrió los criterios anteriores, en términos relativamente más satisfactorios, fue el producto medio de la mano de obra calculado con la información de Cuentas Nacionales.

Aunque existen técnicas más elaboradas, ésta presenta las ventajas de su sencillez, facilidad de verificación y disponibilidad de información, al contar para su estimación con cifras publicadas desde hace varias décadas en forma regular, con métodos internacionalmente aceptados.

Dictamen.

Por lo anterior, la Dirección Técnica de esta Comisión Nacional recomienda que la fórmula de vinculación de los salarios mínimos reales al crecimiento de la productividad, de manera congruente con el marco legal, tome en cuenta dos elementos fundamentales:

- a) Mantenimiento del poder adquisitivo del salario mínimo del año siguiente.

Este elemento hará referencia a "las variaciones en el costo de la vida" que señala la Ley. Se propone al Consejo tomar como indicador de la inflación, la inflación estimada en el año en que el salario mínimo se va a ejercer; la cual se da a conocer en los Criterios Generales de Política Económica para la Iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación del año siguiente, que el C. Presidente de la República envía al H. Congreso de la Unión para su consideración.

b) Vínculo con productividad.

Adicionalmente al incremento por la inflación estimada se otorgaría al salario mínimo un incremento por el crecimiento de la productividad promedio de la economía. Este incremento se calcularía dividiendo el Producto Interno Bruto real del último año, entre el número de puestos de trabajo remunerados en el año, dividido entre las mismas variables del año anterior, se le restaría la unidad y se multiplica por cien. Con objeto de evitar fluctuaciones erráticas en este indicador, se propone considerar el promedio aritmético de los últimos tres años de información disponible para medir el crecimiento de la productividad.

Con los anteriores elementos, la fórmula sería la siguiente:

$$\text{Incremento al salario mínimo para el año siguiente} = \text{Inflación esperada para el año siguiente} + \left[\left(\frac{\text{PIB real}^{(1)} / \text{Núm. de puestos de trabajo}^{(1)}}{\text{PIB real}^{(2)} / \text{Núm. de puestos de trabajo}^{(2)}} - 1 \right) \times 100 \right]^*$$

* Promedio de los últimos tres años disponibles

(1) último año

(2) año anterior

Por último, es conveniente continuar perfeccionando los indicadores para la medición de la productividad general de la economía, ya que dicha productividad se debe también a la mayor inversión de bienes de capital, a la mejor organización del trabajo y a la adopción de mejores técnicas para la ejecución de las tareas de los trabajadores. Por consiguiente, es necesario que los demás agentes de la producción participen en los beneficios de la mayor productividad; de lo contrario, no tendrían el debido estímulo para procurar su aumento. En razón de los avances en el perfeccionamiento de los indicadores, la Dirección Técnica evaluará, en el lapso de un año, la viabilidad de su aplicación.

ANEXO

PRODUCTIVIDAD PROMEDIO DE LA MANO DE OBRA EN LA ECONOMIA MEXICANA

AÑO	PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE 1980			PERSONAL OCUPADO			PRODUCTIVIDAD	
	MILLONES DE NUEVOS PESOS	INDICE 1980=100.0	VARIACION ANUAL	MILES DE OCUPACIONES	INDICE 1980=100.0	VARIACION ANUAL	INDICE 1980=100.0	VARIACION ANUAL
1980	4,470.077	100.0	--	20,282	100.0	--	100.0	--
1981	4,862.219	108.8	8.8	21,549	106.2	6.2	102.4	2.4
1982	4,831.689	108.1	(0.6)	21,483	105.9	(0.3)	102.1	(0.3)
1983	4,628.937	103.6	(4.2)	20,995	103.5	(2.3)	100.1	(2.0)
1984	4,796.050	107.3	3.6	21,483	105.9	2.3	101.3	1.2
1985	4,920.430	110.1	2.6	21,956	108.3	2.3	101.7	0.4
1986	4,735.721	105.9	(3.8)	21,640	106.7	(1.5)	99.3	(2.4)
1987	4,823.604	107.9	1.9	21,864	107.8	1.0	100.1	0.8
1988	4,883.679	109.3	1.3	22,051	108.7	0.8	100.6	0.5
1989	5,047.209	112.9	3.3	22,331	110.1	1.3	102.5	1.9
1990	5,271.539	117.9	4.4	22,536	111.1	0.9	106.1	3.5
1991	5,462.729	122.2	3.6	23,115	114.0	2.6	107.2	1.0
1992_p/	5,607.486	125.4	2.6	23,485	115.8	1.6	108.3	1.0

p/ Preliminar

Fuente: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con información del Sistema de Cuentas Nacionales de México, Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI).

REFORMAS A LA LEY DEL IMPUESTO
SOBRE LA RENTA

Viernes 3 de diciembre de 1993.

ARTICULO 80.-

Quienes hagan las retenciones a que se refiere este artículo por los ingresos señalados en las fracciones II a V del artículo 78 de esta Ley, salvo en el caso del sexto párrafo siguiente a la tarifa de este artículo, acreditarán contra el impuesto que resulte a cargo del contribuyente, el subsidio que, en su caso, resulte aplicable en los términos del artículo 80-A de esta Ley y el monto que se obtenga se disminuirá con el crédito general mensual a que se refiere el artículo 141-B de esta Ley. En los casos en los que el impuesto a cargo del contribuyente sea menor que la cantidad acreditable conforme a este párrafo, la diferencia no podrá acreditarse contra el impuesto que resulte a su cargo posteriormente. Las personas que hagan pagos que sean ingresos para el contribuyente de los mencionados en el primer párrafo o la fracción I del artículo 78 de esta Ley, salvo en el caso del sexto párrafo siguiente a la tarifa de este artículo, calcularán el impuesto en los términos de este artículo aplicando el crédito al salario contenido en el artículo 80-B de esta Ley, en lugar del crédito general a que se refiere este párrafo:

Quienes hagan las retenciones podrán optar por considerar en vez del crédito general mensual correspondiente, el crédito general diario contenido en el artículo 141-B de esta Ley, multiplicado por el número de días del mes por el que se efectúa el pago.

ARTICULO 80-A.-

Los contribuyentes a que se refieren los Capítulos II, III y VI de este Título, excepto los mencionados en los artículos 141-C y 143 de esta Ley, también gozarán del subsidio a que se refiere este artículo contra el impuesto que resulte a su cargo en los términos de los artículos 86, 92 y 119-K de esta Ley, según corresponda.

ARTICULO 80-B.- Las personas que hagan pagos que sean ingresos para el contribuyente de los mencionados en el primer párrafo o la fracción I del artículo 78, salvo en el caso del sexto párrafo siguiente a la tarifa del artículo 80 de esta Ley, calcularán el impuesto en los términos de este último artículo aplicando el crédito al salario mensual que resulte conforme a lo dispuesto en los siguientes párrafos, en lugar del acreditamiento a que se refiere el segundo párrafo siguiente a la tarifa del artículo 80 mencionado.

Las personas que efectúen las retenciones por los pagos a los contribuyentes a que se refiere el párrafo anterior, acreditarán contra el impuesto que resulte a cargo de los contribuyentes, en los términos del artículo 80 disminuido con el monto del subsidio que, en su caso, resulte aplicable en los términos del artículo 80-A de esta Ley por el mes de calendario de que se trate, el crédito al salario mensual que se obtenga de aplicar la siguiente tabla.

TABLA

Monto de ingresos que sirven de base para calcular el impuesto		Crédito al Salario Mensual
Para Ingresos de (N\$)	Hasta Ingresos de (N\$)	(N\$)
0.01	650.72	73.29
650.73	867.62	68.87
867.63	1084.53	58.56
1084.54	1301.43	53.79
1301.44	1518.34	49.45
1518.35	1735.24	44.68
1735.25	en adelante	43.38

Las cantidades establecidas en la tabla anterior se actualizarán trimestralmente en los términos del artículo 70-C de esta Ley. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público hará las operaciones aritméticas previstas en este párrafo y publicará la tabla actualizada en el Diario Oficial de la Federación.

En los casos en que, de conformidad con lo dispuesto en el segundo párrafo de este artículo, el impuesto a cargo del contribuyente que se obtenga de la aplicación de la tarifa del artículo 80 de esta Ley disminuido con el subsidio que, en su caso, resulte aplicable, sea menor que el crédito al salario mensual, el retenedor deberá entregar al contribuyente la diferencia que se obtenga conjuntamente con el pago por salarios por el que se haya determinado dicha diferencia. El retenedor podrá disminuir de las contribuciones federales a su cargo o de las retenidas a terceros, las cantidades que entregue a los contribuyentes en los términos de este párrafo, conforme a las reglas generales que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Los ingresos que perciban los contribuyentes derivados del crédito al salario mensual no se considerarán para determinar la proporción del subsidio acreditable a que se refiere el artículo 80-A de esta Ley y no serán acumulables ni formarán parte del cálculo de la base gravable de cualquier otra contribución por no tratarse de una remuneración al trabajo personal subordinado.

Los contribuyentes a que se refiere el primer párrafo de este artículo que presten servicios subordinados a personas no obligadas a efectuar la retención, de conformidad con el párrafo final del artículo 83 de esta Ley, y los que obtengan ingresos provenientes del extranjero por estos conceptos, aplicarán la tabla y el procedimiento previstos en este artículo para la determinación del impuesto correspondiente. Cuando el impuesto a cargo disminuido con el subsidio que, en su caso, le sea aplicable, sea menor que el crédito al salario mensual que resulte conforme a la tabla establecida en el presente artículo, el contribuyente podrá solicitar la devolución de dicho monto o compensarlo contra el impuesto sobre la renta que resulte a su cargo posteriormente.

ARTICULO 81.- Las personas obligadas a efectuar retenciones en los términos del artículo 80 de esta Ley, calcularán el impuesto anual de cada persona que le hubiere prestado servicios personales subordinados.

El impuesto anual se determinará aplicando a la totalidad de los ingresos obtenidos en un año de calendario, por los conceptos a que se refiere este Capítulo, la tarifa del artículo 141 de esta Ley. El impuesto a cargo del contribuyente se disminuirá con el subsidio que, en su caso, resulte aplicable en los términos del artículo 141-A, así como con el crédito general anual a que se refiere el artículo 141-B de esta Ley y contra el monto que se obtenga será acreditable el importe de los pagos provisionales efectuados.

Los contribuyentes a que se refiere el artículo 80-B de esta Ley estarán a lo siguiente:

I.- El impuesto anual se determinará aplicando a la totalidad de los ingresos obtenidos en un año de calendario, por los conceptos a que se refiere el primer párrafo o la fracción I del artículo 78, la tarifa del artículo 141 de esta Ley. El impuesto a cargo del contribuyente se disminuirá con el subsidio que, en su caso, resulte aplicable en los términos del artículo 141-A, así como con el crédito al salario anual que se obtenga de aplicar la siguiente tabla.

TABLA

Monto de Ingresos que sirven de base para calcular el impuesto		Crédito al Salario Anual
Para Ingresos de (N\$)	Hasta Ingresos de (N\$)	(N\$)
0.01	7808.64	879.48
7808.65	10411.44	826.44
10411.45	13014.36	702.72
13014.37	15617.16	645.48
15617.17	18220.08	593.40
18220.09	20822.88	536.16
20822.89	en adelante	520.56

Las cantidades establecidas en la tabla anterior se actualizarán sumando las cantidades de la tabla que en los términos del artículo 80-B de esta Ley resulten para cada uno de los doce meses del año. El resultado de las sumas será la tabla actualizada. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el mes de enero del año siguiente a aquél por el que se determine la tabla actualizada, realizará las operaciones aritméticas previstas en este párrafo y la publicará en el **Diario Oficial de la Federación**.

II.- En el caso de que el crédito al salario anual exceda del impuesto determinado conforme al artículo 141 de esta Ley disminuido con el subsidio acreditable que, en su caso, tenga derecho el contribuyente, el retenedor:

a).- Deberá entregar al contribuyente el monto que resulte de disminuir al excedente que se obtenga en los términos del primer párrafo de esta fracción, la suma de las cantidades que, en su caso, haya recibido el contribuyente por concepto del crédito al salario mensual correspondientes a cada uno de los meses del ejercicio por el que se determine el impuesto, cuando esta suma sea menor.

b).- Considerará como impuesto a cargo del contribuyente el monto que resulte de disminuir a la suma de las cantidades que, en su caso, haya recibido el contribuyente por concepto del crédito al salario mensual correspondientes a cada uno de los meses del ejercicio por el que se determine el impuesto, el excedente que se obtenga en los términos del primer párrafo de esta fracción, cuando este excedente sea menor.

El retenedor deberá entregar al contribuyente las cantidades que, en su caso, resulten en los términos del inciso a) de esta fracción conjuntamente con el primer pago por salarios que efectúe en el mes de marzo del año siguiente a aquél por el que se haya determinado dicha diferencia. El retenedor podrá disminuir de las contribuciones federales a su cargo o de las retenidas a terceros, las cantidades que entregue a los contribuyentes, conforme a las reglas generales que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Los ingresos que perciban los contribuyentes derivados del crédito al salario anual no se considerarán para determinar la proporción del subsidio acreditable a que se refiere el artículo 141-A de esta Ley y no serán acumulables ni formarán parte del cálculo de la base gravable de cualquier otra contribución por no tratarse de una remuneración al trabajo personal subordinado.

III.- En el caso de que el impuesto determinado conforme al artículo 141 de esta Ley disminuido con el subsidio acreditable que, en su caso, tenga derecho el contribuyente, exceda del crédito al salario anual, el retenedor considerará como impuesto a cargo del contribuyente el excedente que resulte, incrementado con las cantidades que, en su caso, haya recibido este último por concepto del crédito al salario mensual correspondientes a cada uno de los meses del ejercicio por el que se determine el impuesto.

IV.- En el caso de que el impuesto determinado conforme al artículo 141 de esta Ley disminuido con el subsidio acreditable que, en su caso, tenga derecho el contribuyente, sea igual al crédito al salario anual, el retenedor considerará como impuesto a cargo del contribuyente las cantidades que, en su caso, haya recibido este último por concepto del crédito al salario mensual correspondientes a cada uno de los meses del ejercicio por el que se determine el impuesto.

V.- Contra el impuesto que resulte a cargo del contribuyente en los términos de las fracciones anteriores de este artículo será acreditable el importe de los pagos provisionales efectuados por cada uno de los meses del ejercicio.

VI.- Los contribuyentes que hayan prestado sus servicios en el año de calendario de que se trate por un período menor a doce meses no tendrán derecho a recibir cantidad alguna por concepto de crédito al salario anual y las cantidades que, en su caso, hayan recibido por concepto del crédito al salario mensual correspondientes a dicho período se considerarán como definitivas.

La diferencia que resulte a cargo del contribuyente en los términos de este artículo se enterará ante las oficinas autorizadas a más tardar en el mes de febrero siguiente al año de calendario de que se trate. La diferencia que resulte a favor del contribuyente deberá compensarse contra la retención del mes de diciembre y las retenciones sucesivas, a más tardar dentro del año de calendario posterior. El contribuyente podrá solicitar a las autoridades fiscales la devolución de las cantidades no compensadas, en los términos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general.

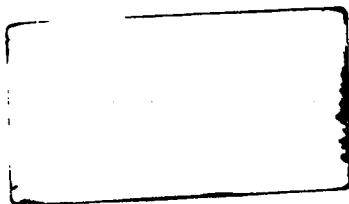
No se hará el cálculo del impuesto anual a que se refiere este artículo cuando se trate de contribuyentes que hayan dejado de prestar servicios al retenedor antes del 1o. de diciembre del año de que se trate y a quienes le comuniquen por escrito que presentarán declaración anual.



REUNIONES DE DIRECCION TECNICA INTEGRADA, CELEBRADAS EN EL MES DE OCTUBRE

RESUMEN DE ACUERDOS

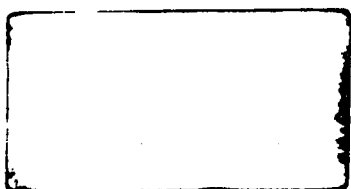
1. En el mes de octubre, atendiendo a la instrucción recibida por parte del Consejo de Representantes de esta Comisión Nacional, la Dirección Técnica Integrada se reunió en tres ocasiones: los días 7, 14 y 21 de octubre.
2. Al continuar con los trabajos, se ratificó la conveniencia de considerar que el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 y el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, reunían un conjunto de conceptos y líneas básicas, que permitían enmarcar claramente la discusión en torno al vínculo entre la productividad y los salarios mínimos.
3. Con el propósito de ejemplificar la factibilidad del cálculo de la productividad y de analizar algunos ejercicios que se hubieran elaborado en torno a esa temática, para, a partir de ello, retomar aquellas ideas, conceptos y técnicas que pudieran ser de utilidad para la formulación de una metodología específica, que permita vincular a los salarios mínimos, el incremento que corresponda a la productividad promedio de la economía, se procedieron a revisar cuatro ejemplos de cálculo:



- En primer lugar, se discutió la propuesta de Pablo Mandler, contenida en el artículo "Estadísticas económicas y su uso en indicadores de productividad", publicado por la OIT y compilado por la Dirección General de Capacitación y Productividad de la STyPS.
- En segundo lugar, se discutió la metodología desarrollada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y publicada en el volumen número tres de la revista "Indicadores de Competitividad de la Economía Mexicana".
- A continuación, se analizó la propuesta desarrollada por José Valenzuela Feijóo en el artículo denominado "Productividad y Crecimiento", publicado en la Revista Investigación Económica No. 192, editada por la Universidad Nacional Autónoma de México; y
- Finalmente, se revisó el artículo "Diferenciales de productividad y distribución funcional del ingreso en la industria manufacturera mexicana", del investigador Gerardo Fujii, publicado por la Revista Investigación Económica No. 202.

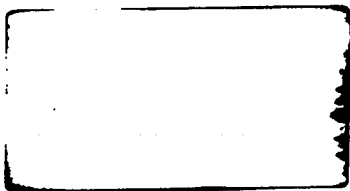
Se reiteró que el propósito de revisar esos modelos, no era seleccionar alguno de ellos como la opción para el cálculo que se estaba buscando, sino simplemente ilustrar que la productividad se podía medir, y que, en ese sentido, se les podía tomar a manera de ejemplo, para extraer aquellas ideas que resultaran interesantes y que pudieran ser útiles al momento de determinar una propuesta concreta

[]



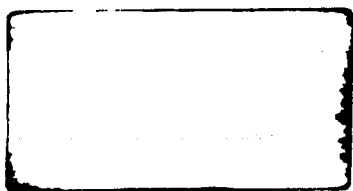
4. De la revisión de los ejercicios se rescataron las siguientes ideas:

- a) Los modelos que se presentaron permiten visualizar que la productividad es una variable que puede cuantificarse.
- b) Dado que el abanico de posibilidades de cálculo es muy amplia, se hace necesario establecer algunos criterios específicos, al momento de proponer la fórmula que vincule la productividad con los salarios mínimos. Entre las consideraciones que deberán tomarse en cuenta, sobresalen las siguientes:
 - La fórmula a la que se llegue deberá caracterizarse por ser un indicador general, que refleje la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra, toda vez que nuestra población objeto de estudio, los trabajadores de salario mínimo, se encuentran distribuidos en todos los sectores y ramas de actividad.
 - Deberá buscarse una fórmula que sea relativamente sencilla de calcular, para lo cual, es necesario garantizar que exista información estadística disponible. En este sentido, se acordó la pertinencia de utilizar para el cálculo, series estadísticas que ya estuvieran validadas y con comprobada consistencia metodológica, de acuerdo a criterios internacionalmente aceptados.



- En virtud de lo anterior, hubo consenso en considerar que seria conveniente que la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos se apoyara en el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), para que fuera ésta última institución, la que proporcionara la información que serviría de base para el cálculo de la productividad promedio nacional que, en su momento, aprobaría el Consejo de Representantes, toda vez que esa dependencia contaba con los recursos humanos y técnicos, así como con una larga experiencia, que nos permitiría disponer de información oportuna con regularidad.
5. En este contexto, y con el propósito de evaluar si es factible que se pueda contar con la información oportuna y suficiente, que exige, en lo general, cualquier cálculo de la productividad promedio de la economía, se establecieron ya los primeros contactos con funcionarios del INEGI. Al respecto, se estudia la conveniencia de que sea el propio Instituto el que, una vez acordada la fórmula de cálculo por parte del Consejo de Representantes de esta Comisión Nacional, procese la información correspondiente, dada su probada experiencia.
 6. Toda vez que la Dirección Técnica Integrada consideró que debería profundizarse el análisis del tema, se acordó que durante el mes de noviembre, ésta instancia se reuniría, cuando menos, en tres ocasiones: los días 4, 11 y 18 de ese mes. En este sentido, se convino que, de ser necesario, se programarían reuniones adicionales.

Asimismo, se resolvió que en la sesión del día 4 de noviembre, se revisaría el trabajo del Dr. Enrique Hernández Laos, titulado "Evolución de la Productividad Total de los Factores en la Economía Mexicana (1970-1989)", para lo cual se giró una invitación al Lic. Roberto Gutiérrez Rodríguez, Subcoordinador de Análisis y Política Laboral de la Coordinación General de Políticas, Estudios y Estadísticas de la STyPS, para que haga la presentación correspondiente.



Propuesta de Concesiones para entrar al
Cinco de Mayo. Tratado 1911 1912 1913 1914 1915 1916 1917 1918 1919 1920 1921 1922 1923 1924 1925 1926 1927 1928 1929 1930 1931 1932 1933 1934 1935 1936 1937 1938 1939 1940 1941 1942 1943 1944 1945 1946 1947 1948 1949 1950 1951 1952 1953 1954 1955 1956 1957 1958 1959 1960 1961 1962 1963 1964 1965 1966 1967 1968 1969 1970 1971 1972 1973 1974 1975 1976 1977 1978 1979 1980 1981 1982 1983 1984 1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032 2033 2034 2035 2036 2037 2038 2039 2040 2041 2042 2043 2044 2045 2046 2047 2048 2049 2050 2051 2052 2053 2054 2055 2056 2057 2058 2059 2060 2061 2062 2063 2064 2065 2066 2067 2068 2069 2070 2071 2072 2073 2074 2075 2076 2077 2078 2079 2080 2081 2082 2083 2084 2085 2086 2087 2088 2089 2090 2091 2092 2093 2094 2095 2096 2097 2098 2099 2100 2101 2102 2103 2104 2105 2106 2107 2108 2109 2110 2111 2112 2113 2114 2115 2116 2117 2118 2119 2120 2121 2122 2123 2124 2125 2126 2127 2128 2129 2130 2131 2132 2133 2134 2135 2136 2137 2138 2139 2140 2141 2142 2143 2144 2145 2146 2147 2148 2149 2150 2151 2152 2153 2154 2155 2156 2157 2158 2159 2160 2161 2162 2163 2164 2165 2166 2167 2168 2169 2170 2171 2172 2173 2174 2175 2176 2177 2178 2179 2180 2181 2182 2183 2184 2185 2186 2187 2188 2189 2190 2191 2192 2193 2194 2195 2196 2197 2198 2199 2200 2201 2202 2203 2204 2205 2206 2207 2208 2209 2210 2211 2212 2213 2214 2215 2216 2217 2218 2219 2220 2221 2222 2223 2224 2225 2226 2227 2228 2229 2230 2231 2232 2233 2234 2235 2236 2237 2238 2239 2240 2241 2242 2243 2244 2245 2246 2247 2248 2249 2250 2251 2252 2253 2254 2255 2256 2257 2258 2259 2260 2261 2262 2263 2264 2265 2266 2267 2268 2269 2270 2271 2272 2273 2274 2275 2276 2277 2278 2279 2280 2281 2282 2283 2284 2285 2286 2287 2288 2289 2290 2291 2292 2293 2294 2295 2296 2297 2298 2299 2300 2301 2302 2303 2304 2305 2306 2307 2308 2309 2310 2311 2312 2313 2314 2315 2316 2317</

1. Secondo me che l'attuale, intesa da me
la costituzione della Repubblica per il 2. di
la Commissione di Stato del 12-3-4
che ha per base di lavoro la Costituzione
per la costituzione

[illegible][illegible]

Toda actividad económica que se desarrolle en el momento de esta crisis, es una propiamente económica.

4.- De la naturaleza de los procedimientos de trabajo, los siguientes:

a) Los modelos que se han presentado, presentan insolvencias y la forma es muy probable (con ideas, ejemplos, ejemplos).

b) Dado que el objetivo de posibilidades en el campo de la economía, pueden ser simples, muy simples y algunos muy complejos, algunos entres a considerar.

→ Se formula a la que se llegue de la economía, que sea un indicador general, que refleje la productividad promedio de la economía (toda vez que la parte objeto de estudio es la economía). Se debe tener en cuenta que se han distribuido en todos los sectores de la economía (de actividad de actividad) y se debe tener en cuenta la actividad de actividad.

→ Debe ser una fórmula simple, sencilla y transparente, para lo

cuales, es necesario garantizar que (4)
significan esta lista a disposición
por escrito y silencio. En este
sentido se requiere utilizar pro-
cedimientos como estadísticas que que sean
disponibles y con compromiso ético
de metodologías, de acuerdo a exigencias
internas. (ver lista de Trabajo en
el propio plan de trabajo). En lo posible
-debe ser una firma ^{reconocida} con
exigencia de un largo y cuidadoso
ejercicio

→ En el caso de que una persona no
haya firmado que se elige, se
debe considerar la falta de información
en el caso. Se tendrá que explicar en
reuniones como el INEGI, y
para la exposición y los datos
por parte de la información
que una de las partes que
aprovecha el caso (necesariamente
exposición por parte del Sist. de Eto.
Nac., de acuerdo a lineamientos aceptados
internacionalmente)
*(cuando no se delimita oportunamente
en el caso)

Como resultado de lo anterior:

1) Se establecieron las primeras condiciones, para el primer mes, febrero, que permitan contar con la información y superficie, que exige, ^{calcular} el costo y permitir la ^{realización} de los estudios y el desarrollo de los mismos. NECI, de la que se han ^{recibido} algunas informaciones.

2) Se requiere seguir estudiando el tema, En razón de lo anterior se propone el sigte. calendario de trabajo.

7º.
4 Nov → Present. ^{trabajo de} Hndcs. hnos

11 Nov → Revisar dudas y comenzar a definir una propuesta más específica

18 Nov → Revisar doc. p/ presentar propuesta de fórmula al C. Rep. (sólo fórmula).
Definir contorno p/ 9' 10' EGI
comenzar a entrar los ^{datos} de datos.

Sección 2.34

(5)

Cabe destacar que, una vez llegada a una familia, va a ser necesario el cálculo de la ϕ , con base en esa fórmula, para los últimos 304 años atrás, y poder tener una idea si la consistencia de la familia y chequear que no hay fuertes o condiciones del medio. Y están distorsionando el comportamiento de la ϕ .

La econ. muestra, a veces, Δ o ∇ fuertes y no necesariamente son atribuibles a uno de los factores, más a cond.
de la
prod
(K y W)

demanda)
Promedio de los
últimos años.

RESUMEN DE ACUERDOS DE LA REUNION DE LA DIRECCION TECNICA INTEGRADA, CELEBRADA EL DIA 2 DE SEPTIEMBRE

1. Considerando que, en el marco de la modernización del país, se reconoce la necesidad de relacionar la productividad y los salarios, en la medida en que esta dicotomía se encuentra correspondida, existe consenso en la importancia de vincular la productividad en el proceso de fijación de los salarios mínimos, como un elemento adicional a las ya considerados.
 2. Las disposiciones vigentes en materia laboral, en particular los establecidos en los artículos 561 y 562 de la Ley Federal del Trabajo, permiten que la Dirección Técnica se aboque a cumplir el ordenamiento emanado del Consejo de Representantes, para establecer la vinculación adecuada entre productividad y salarios mínimos.
 3. Los ordenamientos legales y de planeación vigentes, enmarcan desde su origen la preocupación en el aspecto de la productividad, en esa medida, hubo consenso en considerar que el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 y el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, reunían un conjunto de conceptos y líneas básicas, que permitían enmarcar claramente la discusión en torno al vínculo entre la productividad y los salarios mínimos.
-
4. Se acordó que el próximo día 7 de octubre, se realizaría la reunión de la Dirección Técnica Integrada, con el propósito de comenzar a analizar algunas definiciones específicas sobre productividad y los métodos asociados para medirla.
 5. Se informará permanentemente al Consejo de Representantes sobre los avances.

*Presentado a C. de Rep. SC
25/9.17/93*

MINUTAS DE DIRECCION TECNICA

5

**MINUTA DE LA REUNION DE LA DIRECCION TECNICA INTEGRADA,
CELEBRADA EL DIA 4 DE NOVIEMBRE DE 1993**

Siendo las trece horas del día cuatro de noviembre de 1993, se reunieron en la Sala de Juntas de la Dirección Técnica de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, los integrantes de la Dirección Técnica Integrada, con la presencia de los Asesores del Sector Obrero: licenciados Javier Argüelles Sánchez y Alberto Aranda Mendoza; el Asesor del Sector Patronal: licenciado Gabriel Funes Díaz; licenciada Alida Bernal Cosío, Directora Técnica de la citada Comisión Nacional, licenciado José Luis Sosa Hernández, Director Adjunto de Salarios Mínimos y Regionalización y el licenciado Jesús Ignacio Núñez Pérez, Director Adjunto de Investigación Económica.

1. La licenciada Alida Bernal Cosío dio inicio a la reunión y señaló que en las sesiones pasadas, se había hecho entrega de las minutas de las reuniones de la Dirección Técnica Integrada, celebradas los días 7, 14 y 21 de octubre, las que sometió a consideración de los presentes. Las minutas fueron aprobadas.
2. El licenciado Gabriel Funes Díaz comentó que en el V Informe de Gobierno, se mencionó que en los últimos tres años, la productividad de la mano de obra se había incrementado 19%, por lo que preguntó a qué sector hacía referencia y cuál era la fuente y la metodología utilizada para la obtención de ese cálculo.
3. La licenciada Bernal Cosío informó que dicha cifra se refería al crecimiento de la productividad acumulada del sector manufacturero en el último trienio. Señaló que era muy probable que la fuente y la metodología utilizada para la obtención de la productividad de la mano de obra, hubiera sido tomada de la Encuesta Industrial Mensual del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), aunque indicó que se verificaría con personal de esa dependencia.

A continuación, agradeció la presencia del licenciado Roberto Gutiérrez Rodríguez, Subcoordinador de Análisis y Política Laboral de la Coordinación General de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, quien estaría a cargo de la presentación de ese día.

4. El licenciado Gutiérrez Rodríguez procedió a exponer el modelo de productividad desarrollado por el doctor Enrique Hernández Laos, titulado "Evolución de la Productividad Total de los Factores en la Economía Mexicana (1970-1989)", publicado en el No. 1 de la serie Cuadernos del Trabajo, editado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
5. La licenciada Bernal Cosío agradeció la participación del licenciado Gutiérrez Rodríguez y destacó la importancia del trabajo desarrollado por el doctor Hernández Laos. De igual forma, destacó la importancia de los requisitos que debería cubrir la información estadística dentro de la tarea que el Consejo de Representantes había encomendado a la Dirección Técnica Integrada. Apuntó que la información estadística debería tener de una regularidad constante, además de que estuviera disponible y actualizada, por lo que aseveró que era de fundamental importancia que se pudiera tener una garantía con el suministro de la información.
6. El licenciado Alberto Aranda Mendoza aseveró que el problema de la medición de la productividad era muy complejo, lo que se reflejaba claramente en el caso del sector agropecuario. Agregó que, incluso, en el caso de las empresas no se conocía con detalle la medición su productividad, pues en muchos casos sus cifras no eran dadas a conocer públicamente, dado su carácter estrictamente confidencial.
7. El licenciado Javier Argüelles Sánchez manifestó que antes de los acuerdos contenidos en el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE), primero estaba la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en donde el artículo 123 fundamentaba las necesidades esenciales que debería cubrir el salario mínimo. Enfatizó que era más representativo medir el incremento salarial en base a los cambios en los precios de una canasta básica, que en relación a un indicador de productividad pues, como se había anotado, la productividad presentaba toda una serie de problemas al momento de su medición.
8. La licenciada Bernal Cosío explicó que si bien era cierto que la información estadística presentaba ciertos problemas, había que reconocer los avances observados en los últimos años en esa materia. Señaló que las series estadísticas del INEGI tenían la gran ventaja de estar a disposición de cualquier persona que las solicitara, además de que contaba con patrones de medición internacionalmente aceptados. Indicó, además, que ya se habían realizado las primeras reuniones con funcionarios de esa dependencia, con el propósito de especificar las

necesidades del tipo de información requerida. Por otra parte, aclaró que el INEGI sería responsable de proporcionar la información estadística a la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y que ésta, siempre y cuando el Consejo de Representantes así lo aprobara, se encargaría de procesar y analizar la información correspondiente, con el fin de proceder a los incrementos en los salarios mínimos.

9. El licenciado Argüelles Sánchez aseveró que la medición de la productividad resultaba complicada, por lo que sugirió que se avanzara en la tarea encomendada por el Consejo de Representantes.
10. La licenciada Bernal Cosío comentó que de las investigaciones, discusiones y análisis que se habían llevado a cabo dentro de las reuniones de la Dirección Técnica Integrada, proporcionaban los suficientes elementos para descartar algunas metodologías y para elaborar una propuesta concreta para que, en la siguiente sesión, se definiera una fórmula que vinculara el crecimiento de la productividad promedio de la economía al crecimiento de los salarios mínimos reales. Añadió que la obligación de la Dirección Técnica era proponer al Consejo de Representantes una propuesta específica, la cual sería discutida por los integrantes de la Dirección Técnica Integrada y, de llegar a un acuerdo, sería sometida a la aprobación por parte del Consejo.
11. El licenciado Funes Díaz apuntó que una fórmula sobre productividad, implicaba un nivel de abstracción muy general, por lo que ese indicador debería de cubrir con objetividad un análisis serio sobre el tema. Destacó que uno de los elementos que más deberían de tomarse en consideración al momento de evaluar la propuesta, era que reflejara la realidad presentada en ese momento, ya que de no ser así, entonces se podían establecer criterios para que los incrementos salariales se fundamentaran en series estadísticas sobre productividad, sin necesidad de que se obtuviera a través de una fórmula en particular.
12. La licenciada Bernal Cosío externó que, independientemente de la fórmula que se fuera a obtener, existía la posibilidad de perfeccionar la información estadística de la que fuera a hacerse uso, como lo señalaba el propio Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, en el sentido de que era necesario perfeccionar la medición de las variables económicas en México

Finalmente, se acordó que el próximo día 11 de noviembre, se realizaría la siguiente reunión de la Dirección Técnica Integrada, en la que se propondría la fórmula que vinculara el crecimiento de la productividad promedio de la economía con el incremento a los salarios mínimos reales. Con lo anterior, se dio por terminada la sesión a las quince horas con veinte minutos del mismo día de su inicio.

4

**MINUTA DE LA REUNION DE LA DIRECCION TECNICA INTEGRADA,
CELEBRADA EL DIA 21 DE OCTUBRE DE 1993**

Siendo las trece horas del día veintiuno de octubre de 1993, se reunieron en la Sala de Juntas de la Dirección Técnica de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, los integrantes de la Dirección Técnica Integrada, con la presencia de los Asesores del Sector Obrero: licenciados Javier Argüelles Sánchez y Alberto Aranda Mendoza; licenciada Alida Bernal Cosio, Directora Técnica de la citada Comisión Nacional, licenciado José Luis Sosa Hernández, Director Adjunto de Salarios Mínimos y Regionalización y el licenciado Jesús Ignacio Núñez Pérez, Director Adjunto de Investigación Económica.

1. La licenciada Alida Bernal Cosio dio inicio a la reunión y señaló que en esta sesión se concluiría con el modelo de productividad desarrollado por el investigador Gerardo Fujii G., denominado "Diferenciales de Productividad y Distribución Funcional del Ingreso en la Industria Manufacturera Mexicana". Asimismo, destacó que al término de la misma se acordaría un resumen general de los principales aspectos que habían sido tratados en las reuniones de la Dirección Técnica Integrada de los días 7, 14 y 21 de octubre, con el propósito de informar al Consejo de Representantes sobre los avances logrados en la tarea que le había encomendado a esa Dirección, en el sentido de proponer una fórmula que vinculara el aumento de la productividad promedio de la economía con los incrementos a los salarios mínimos.
2. El licenciado Javier Argüelles Sánchez comentó que al interior de la Confederación de Trabajadores de México (CTM), aún perduraban dudas sobre la forma en que sería cuantificado y vinculado el incremento de la productividad a los salarios mínimos. Indicó, además, que estaba enterado sobre reuniones que paralelamente se estaban llevando a cabo en las propias instalaciones de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), en donde había reuniones encaminadas al estudio de la vinculación entre la productividad y los salarios.
3. La licenciada Bernal Cosio informó que, en efecto, en la STyPS se estaban realizando reuniones y seminarios para determinar la vinculación entre la productividad y los salarios, pero que el propósito de esas reuniones era profundizar en aspectos sobre la medición de la productividad en empresas particulares, en la incorporación de cláusulas de bonos de productividad en los contratos colectivos de trabajo, así

como para instruir a funcionarios de esa misma Secretaría, con el fin de que pudieran brindar capacitación a los sindicatos, empresas y organizaciones de productores agropecuarios que lo solicitaran.

4. El licenciado José Luis Sosa Hernández destacó el caso del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), en el que se había incluido una cláusula de productividad en su contrato de trabajo, con resultados muy positivos, ya que con base en una escala de puntos en los servicios que brindaba ese Instituto, se otorgaban bonos de productividad a los diferentes departamentos que lo conformaban cuando el límite acordado era superado. De igual manera, citó otros ejemplos de empresas que estaban otorgando bonos de productividad con gran éxito y subrayó que el establecimiento de dichas cláusulas en esas empresas, había sido un logro del acuerdo común entre los trabajadores y los empresarios, pues nadie mejor que ellos conocían su propio proceso de producción y los estándares de calidad, así como los beneficios mutuos que se obtenían.
5. El licenciado Jesús Ignacio Núñez Pérez agregó que la mecánica de medir el incremento en la productividad en el INFONAVIT era ejemplar, más aún si se consideraba que se estaba midiendo la productividad de un servicio.
6. La licenciada Bernal Cosío aseveró que la Coordinación General de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo y la Dirección General de Capacitación y Productividad de la STyPS, estaban desarrollando estudios sobre productividad, los cuales eran de gran utilidad para las diferentes unidades, con lo que había un proceso de retroalimentación en los avances y en tópicos ligados al desarrollo de los mismos, tales como los salarios contractuales, los bonos de productividad y las reformas a la Ley del Impuesto sobre la Renta.
7. El licenciado Argüelles Sánchez manifestó su confusión en torno a la mecánica en el proceso de desgravación del Impuesto sobre la Renta y los beneficios que traería consigo para los trabajadores que percibieran menos de cuatro salarios mínimos.
8. La licenciada Bernal Cosío explicó la mecánica operativa del proceso de desgravación que estaría contemplado en las reformas a Ley del Impuesto sobre la Renta, e indicó que éstas serían enviadas por el Ejecutivo Federal al H. Congreso de la Unión en el mes de noviembre próximo, las que, de ser aprobadas, tendrían retroactividad al 1o. de octubre de 1993,

por lo que sería una obligación de los patrones cumplir con tal medida. Posteriormente señaló que se continuaría con la exposición del tema objeto de esa reunión.

9. El licenciado Sosa Hernández procedió a exponer el modelo de productividad desarrollado por Gerardo Fujii G., en el artículo titulado "Diferenciales de Productividad y Distribución Funcional del Ingreso en la Industria Manufacturera Mexicana", publicado por la Revista Investigación Económica No. 202 de octubre-diciembre de 1992.
10. La licenciada Bernal Cosío comentó los rasgos generales del modelo de productividad expuesto por el licenciado Sosa Hernández, e indicó que en ese ejemplo, el aumento en la productividad del trabajo estaba reflejado de forma directa con el incremento en el bienestar de la población.

Al no haber comentarios, procedió al resumen de las ideas más importantes que se habían derivado de las reuniones de los días 7, 14 y 21 de octubre, con el propósito de informar al Consejo de Representantes sobre los avances obtenidos en las sesiones de la Dirección Técnica Integrada. Dentro de los principales acuerdos destacó los siguientes:

- Al continuar con los trabajos, se ratificó la conveniencia de considerar que el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 y el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, reunían un conjunto de conceptos y líneas básicas, que permitían enmarcar claramente la discusión en torno al vínculo entre la productividad y los salarios mínimos.
- Con el propósito de ejemplificar la factibilidad del cálculo de la productividad se analizaron cuatro modelos de productividad, para que, a partir de ello, se retomaran aquellas ideas, conceptos y técnicas que pudieran ser de utilidad para la formulación de una metodología específica que permitiera vincular los salarios mínimos con el incremento que correspondiera a la productividad promedio de la economía.
- Se reiteró que el propósito de revisar esos modelos, no era seleccionar alguno de ellos como la opción para el cálculo que se estaba buscando, sino simplemente para ilustrar que la productividad se podía medir y que, en ese sentido, se les podía tomar a manera de

ejemplo, para extraer aquellas ideas que resultaran interesantes y que pudieran ser útiles al momento de determinar una propuesta concreta.

Destacó que, de la revisión de los ejercicios se habían rescatado las siguientes ideas:

- a) Los modelos estudiados permitían visualizar que la productividad era una variable que podía cuantificarse.
- b) Dado que el abanico de posibilidades de cálculo era muy amplio, se hacía necesario establecer algunos criterios específicos, al momento de proponer la fórmula que vinculara la productividad con los salarios mínimos.

Entre las consideraciones que deberían tomarse en cuenta, mencionó las siguientes:

La fórmula a la que se llegara, debería caracterizarse por ser un indicador general que reflejara la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra, toda vez que la población objeto de estudio -los trabajadores de salario mínimo- se encontraban distribuidos en todos los sectores y ramas de actividad económica.

Debería buscarse una fórmula que fuera relativamente sencilla de calcular, para lo cual, era necesario garantizar que existiera información estadística disponible. En este sentido, mencionó que se había acordado la pertinencia de utilizar para el cálculo series estadísticas que ya estuvieran validadas y con comprobada consistencia metodológica, de acuerdo a criterios internacionalmente aceptados.

En virtud de lo anterior, hubo consenso en considerar que sería conveniente que la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos se apoyara en el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), para que fuera ésta última institución, la que proporcionara la información que serviría de base para el cálculo de la productividad promedio nacional que, en su momento, aprobaría el Consejo de Representantes, toda vez que esa dependencia contaba con los recursos humanos y técnicos, así como con una larga experiencia que permitía disponer de información oportuna con regularidad.

En este contexto, y con el propósito de evaluar si era factible que se pudiera contar con información oportuna y suficiente, que exigía en lo general cualquier cálculo de la productividad promedio de la economía, aseveró que se habían establecido los primeros contactos con funcionarios del INEGI.

Añadió que, toda vez que la Dirección Técnica Integrada consideraba que debería profundizarse el análisis del tema, se había acordado que durante el mes de noviembre, esa instancia se reuniera cuando menos en tres ocasiones. En este sentido, se convino que, de ser necesario, se programarían reuniones adicionales.

Asimismo, se resolvió que en la sesión del día 4 de noviembre, se revisaría el trabajo del doctor Enrique Hernández Laos, titulado "Evolución de la Productividad Total de los Factores en la Economía Mexicana (1970-1989)", para lo cual se había girado una invitación al licenciado Roberto Gutiérrez Rodríguez, Subcoordinador de Análisis y Política Laboral de la Coordinación General de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo de la STyPS, para que hiciera la presentación correspondiente.

La propuesta del resumen de acuerdos de las reuniones de la Dirección Técnica Integrada fue aprobada. Con lo anterior, se dio por terminada la sesión a las quince horas del mismo día de su inicio.

3

MINUTA DE LA REUNION DE LA DIRECCION TECNICA INTEGRADA, CELEBRADA EL DIA 14 DE OCTUBRE DE 1993

Siendo las trece horas del día catorce de octubre de 1993, se reunieron en la Sala de Juntas de la Dirección Técnica de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, los integrantes de la Dirección Técnica Integrada, con la presencia de los Asesores del Sector Obrero: licenciados Javier Argüelles Sánchez y Alberto Aranda Mendoza; el Asesor del Sector Patronal: licenciado Gabriel Funes Díaz; licenciada Alida Bernal Cosio, Directora Técnica de la citada Comisión Nacional, licenciado José Luis Sosa Hernández, Director Adjunto de Salarios Mínimos y Regionalización y el licenciado Jesús Ignacio Núñez Pérez, Director Adjunto de Investigación Económica.

1. La licenciada Alida Bernal Cosio dio inicio a la reunión y señaló que en esta sesión se continuaría con la exposición de los dos modelos de productividad que restaban por analizar. Asimismo, hizo entrega a los miembros de la Dirección Técnica Integrada de la minuta de la reunión celebrada el día siete de octubre y del documento denominado "Guía de Aspectos Básicos sobre Productividad", publicado por el Congreso del Trabajo.
2. El licenciado Javier Argüelles Sánchez manifestó su inquietud en torno a la distribución de tiempos que restaban para analizar la tarea que había sido encomendada por el Consejo de Representantes.
3. La licenciada Bernal Cosio señaló que, tentativamente, las siguientes reuniones de la Dirección Técnica Integrada podrían llevarse a cabo los días 21 de octubre, 4, 11 y 18 de noviembre, con el propósito de continuar analizando algunos casos prácticos sobre la metodología para la medición de la productividad, para que, a partir de ello, se estuviera en condiciones de establecer una fórmula que vinculara el aumento de la productividad promedio de la economía con los incrementos a los salarios mínimos reales y obtener así una propuesta que pudiera ser evaluada por el Consejo de Representantes.

Asimismo, destacó que se habían comenzado a establecer contactos con funcionarios del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), para coordinar los requerimientos en la obtención de las estadísticas que serían tomadas como base para la medición de la productividad promedio de la economía.

4. El licenciado Argüelles Sánchez comentó que, a raíz de la firma de la ampliación del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, el pasado día 3 de octubre, se había creado cierta confusión respecto a los incrementos salariales, pues se tenía la idea de que dichos aumentos se otorgarían a partir del mes de octubre, ya fuera por el adelanto a la fijación de los salarios mínimos, por el incremento que se daría derivado del aumento en la productividad, o por las modificaciones al régimen de acreditamiento del Impuesto sobre la Renta para los trabajadores que percibían menos de cuatro salarios mínimos.
5. El licenciado José Luis Sosa Hernández señaló que, en efecto, la firma del Pacto había creado cierta confusión en cuanto a la entrada en vigor de los nuevos salarios pero que, sin embargo, aún se estaba dentro del tiempo que marcaba la Ley Federal del Trabajo para la fijación de los salarios mínimos. De igual forma, explicó que la reducción en el régimen de acreditamiento del Impuesto sobre la Renta a las personas físicas que percibieran menos de cuatro salarios mínimos, era una iniciativa de reformas a la Ley del Impuesto sobre la Renta, que el Ejecutivo Federal enviaría al H. Congreso de la Unión en el mes de noviembre para su aprobación, misma que de suceder, se haría retroactiva al 1o. de octubre de 1993.
6. La licenciada Bernal Cosío ratificó que se estaba en tiempo para que, en el mes de noviembre, fuera entregada al Consejo de Representantes la propuesta que elaboraría la Dirección Técnica Integrada, para que dicho Organismo la evaluara y, en su caso, la aprobara dentro de los tiempos previstos en la Ley Federal del Trabajo. Señaló que se continuaría con la exposición de los dos modelos restantes.
7. El licenciado Sosa Hernández procedió a exponer el modelo de productividad desarrollado por José C. Valenzuela Feijóo, en el artículo denominado "Productividad y Crecimiento", publicado por la revista de Investigación Económica No. 192 de abril-junio de 1990.
8. La licenciada Bernal Cosío comentó los aspectos generales que involucraba el modelo expuesto por el licenciado Sosa Hernández, destacando que el autor había elaborado un ejercicio práctico para el caso específico de la industria automotriz, con lo que enfatizó la factibilidad de medir la productividad para el caso de México.

9. El licenciado Argüelles Sánchez externó su preocupación por el suministro confiable de la cifras estadísticas que servirían de base para la metodología que fuera a ser tomada para la fijación de los salarios mínimos.
10. La licenciada Bernal Cosio mencionó que un factor importante para la elaboración de la metodología que sería propuesta al Consejo de Representantes, debería de ser una fórmula sin grandes complejidades que permitiera apreciar la transparencia de su uso en el proceso de fijación de los salarios mínimos, además de que debería ser compatible con la información estadística disponible.
11. El licenciado Gabriel Funes Díaz indicó que había otros factores interesantes que deberían ser tomados en consideración al momento de formular la propuesta sobre la vinculación entre la productividad y los salarios mínimos, de tal manera que la fórmula no fuera a ser superada por las condiciones que se dieran en el futuro. Señaló que entre los elementos que no debería descuidarse, se encontraban el entorno macroeconómico y la variable costo-país. Destacó que la propuesta se debería ajustar tanto a las circunstancias económicas prevalecientes, como al marco legal inscrito en la Ley Federal del Trabajo.
12. La licenciada Bernal Cosio comentó que los ejercicios que se estaban analizando, eran casos prácticos que deberían de tomarse como referencia para establecer la metodología que sería propuesta al Consejo de Representantes. Subrayó, además, que la revisión de los modelos sobre productividad que se estaba realizando, no era con el propósito de seleccionar alguno de ellos, sino simplemente para que fueran tomados en consideración a manera de ejemplo, para extraer de ellos los elementos de mayor importancia, tanto de carácter conceptual como técnico, que pudieran ser útiles al momento de determinar una propuesta concreta.
13. El licenciado Funes Díaz manifestó que era deseable que se presentara un análisis global de la productividad por rama de actividad económica y que, a partir de ello, se obtuvieran criterios para negociar.
14. La licenciada Bernal Cosio indicó que la fórmula que fuera a ser utilizada, debería de ser aquella que permitiera sustentar estadísticamente los incrementos en la productividad, de acuerdo con la información disponible. Agregó que, independientemente de la fórmula que fuera a ser utilizada, era conveniente establecer un compromiso

formal con el INEGI, para que éste suministrara de manera permanente la información cuantitativa, ya que esta dependencia contaba con una gran experiencia en el manejo de series estadísticas que se ajustaban a los criterios adoptados a nivel mundial.

15. El licenciado Alberto Aranda Mendoza destacó la importancia de homogeneizar criterios sobre los elementos que debería de ser considerados al momento de llegar a la fórmula que sería propuesta al Consejo de Representantes.
16. La licenciada Bernal Cosío propuso que en razón de lo avanzado de la hora, se continuara con la exposición del modelo restante para la siguiente sesión e indicó que aunado a ello se haría una revisión general de los cuatro modelos que habían sido discutidos. La propuesta fue aprobada.

Asimismo, se acordó que el próximo día 21 de octubre, se realizaría la siguiente reunión de la Dirección Técnica Integrada. Con lo anterior, se dio por terminada la sesión a las quince horas del mismo día de su inicio.

2

**MINUTA DE LA REUNION DE LA DIRECCION TECNICA INTEGRADA,
CELEBRADA EL DIA 7 DE OCTUBRE DE 1993**

Siendo las trece horas del día siete de octubre de 1993, se reunieron en la Sala de Juntas de la Dirección Técnica de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, los integrantes de la Dirección Técnica Integrada, con la presencia de los Asesores del Sector Obrero: licenciados Javier Argüelles Sánchez y Alberto Aranda Mendoza; los Asesores del Sector Patronal: licenciados Gabriel Funes Díaz y Gustavo J. Serrano Limón; licenciada Alida Bernal Cosio, Directora Técnica de la citada Comisión Nacional, licenciado José Luis Sosa Hernández, Director Adjunto de Salarios Mínimos y Regionalización y el licenciado Jesús Ignacio Núñez Pérez, Director Adjunto de Investigación Económica.

1. La licenciada Alida Bernal Cosio dio inicio a la reunión y recordó que en la sesión pasada, celebrada el día 2 de septiembre, se habían discutido los elementos principales que involucraba el concepto de productividad, así como la necesidad de vincular la productividad en el proceso de fijación de los salarios mínimos, como un elemento adicional a los ya considerados.
2. El licenciado Gabriel Funes Díaz externó que existía una gran diversidad de enfoques y metodologías para la medición de la productividad, pero que, sin embargo, consideraba que el Programa Nacional de Capacitación y Productividad y el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad (ANEPyC), contemplaba los aspectos más relevantes que involucraba el concepto de productividad, por lo que deberían ser considerados como el principal punto de referencia.
3. El licenciado Javier Argüelles Sánchez indicó que se había consultado al sector obrero y que las conclusiones a las que se habían llegado eran las mismas que había expuesto el licenciado Funes Díaz, en el sentido de que el Programa Nacional de Capacitación y Productividad y el ANEPyC incluían definiciones muy precisas sobre el concepto de productividad.
4. La licenciada Bernal Cosio manifestó su acuerdo en el sentido de que dichos documentos contemplaban de una manera especializada el concepto de productividad, por lo que no había discrepancias en relación a los elementos que debería involucrar ese término. A continuación, señaló la pertinencia de comenzar a revisar algunos casos prácticos que ejemplificaban la factibilidad de medir la productividad en nuestro país.

Destacó que el propósito principal de la exposición de los modelos, era analizar algunos de los ejercicios que se habían elaborado en torno a esta temática y, a partir de ello, retomar aquellas ideas, conceptos y técnicas que pudieran ser de utilidad para la formulación de una metodología que permitiera vincular el incremento que corresponda a la productividad promedio de la economía con los salarios mínimos. Reiteró que se trataba únicamente de ejemplos empíricos que demostraban la viabilidad del cálculo de la productividad.

5. El licenciado Gustavo J. Serrano Limón comentó que sería importante que los miembros participantes tuvieran acceso al material que fuera a ser discutido durante las sesiones de trabajo de la Dirección Técnica Integrada, ya que éste constituía una referencia importante. Por otra parte, preguntó si se había elaborado un Orden del Día y la minuta de la sesión pasada, celebrada el día 2 de septiembre.
6. La licenciada Bernal Cosío señaló que el material y la bibliografía estaría a disposición de los miembros de la Dirección Técnica Integrada. Agergo, que en la sesión pasada se había acordado la elaboración de una minuta, la cual sería distribuida a partir de la siguiente reunión. Posteriormente, indicó que la presentación de las metodologías estarían a cargo de los licenciados Jesús Ignacio Núñez Pérez y José Luis Sosa Hernández.
7. El licenciado Jesús Ignacio Núñez Pérez expuso dos modelos: en primer lugar, comentó el trabajo denominado "Estadísticas económicas y su uso en indicadores de productividad" de Pablo Mandler, citado en el Compendio de Metodologías de Medición de la Productividad, publicado por la Dirección General de Capacitación y Productividad de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social; y, en segundo término, expuso la metodología desarrollada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, publicada dentro del volumen número 3 de la revista de Indicadores de Competitividad de la Economía Mexicana.
8. La licenciada Bernal Cosío destacó la importancia de cada uno de los modelos expuestos por el licenciado Núñez Pérez, enfatizando que si bien era cierto que no se ajustaban de manera automática a los requerimientos deseados, sí constituían una base importante que permitía tomar elementos que serían de utilidad para la finalidad buscada.
9. El licenciado Serrano Limón aseveró que el incremento en la productividad constituía una necesidad inaplazable que exigía el desarrollo económico, pues las empresas estaban forzadas a ser competitivas a nivel internacional para lograr mantenerse en el mercado.

10. La licenciada Bernal Cosio mencionó que se debería hacer una revisión pormenorizada del Programa Nacional de Capacitación y Productividad y del Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, pues éstos constituían una importante fuente de referencia que permitiría establecer una metodología para vincular el incremento de la productividad con el aumento de los salarios mínimos reales. Añadió que, independientemente de cual fuera la metodología utilizada, sería necesaria la colaboración del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, ya que esa dependencia era la principal fuente generadora de información para los cálculos que se requerirían, por ello informó que se comenzarían a establecer enlaces con personal de esa dependencia, con el objeto de fijar los criterios de la información que les fuera solicitada.
11. El licenciado Javier Argüelles Sánchez destacó que para su sector era importante la elaboración de dicha metodología, no obstante, indicó que el monto del salario mínimo se encontraba contemplado dentro de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, por lo que consideraba que resultaba más fácil medir las necesidades de una familia de salario mínimo que la vinculación de la productividad con los salarios mínimos.
12. El licenciado Serrano Limón señaló que dada la importancia de los trabajos encomendados por el Consejo de Representantes a la Dirección Técnica Integrada, resultaba interesante extender una invitación a funcionarios de la Dirección General de Capacitación y Productividad y de la Coordinación General de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, para que expusieran la situación actual de los trabajos e investigaciones que estuvieran realizando en materia de productividad.
13. La licenciada Bernal Cosio propuso que en razón de lo avanzado de la hora, se continuara la exposición de los dos modelos restantes para la siguiente sesión. La propuesta fue aprobada.

Asimismo, se acordó que el próximo día 14 de octubre, se realizaría la siguiente reunión de la Dirección Técnica Integrada. Con lo anterior, se dio por terminada la sesión a las quince horas del mismo día de su inicio.

1

MINUTA DE LA SESION DE LA DIRECCION TECNICA INTEGRADA,
CELEBRADA EL 2 DE SEPTIEMBRE DE 1993.

Siendo las 13 horas del día 2 de septiembre de 1993, en la Sala de Juntas de la Dirección Técnica de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, se reunió la Dirección Técnica Integrada, con la presencia de los asesores del Sector Obrero: licenciados Javier Argüelles Sánchez, Rafael Aranda Castillo y Alberto Aranda Mendoza; el asesor del Sector Patronal, licenciado Gabriel Funes Díaz; licenciada Alida Bernal Cosío, Directora Técnica de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, licenciado José Luis Sosa Hernández, Director Adjunto de Salarios Mínimos Profesionales y Regionalización y el licenciado Jesús Ignacio Núñez Pérez, Director Adjunto de Investigación Económica.

1. La licenciada Alida Bernal Cosío dio inicio a la reunión y comentó que sería importante conocer las inquietudes que los representantes de ambos sectores hubieran detectado en torno a la propuesta de incorporar una medida de la productividad, como un elemento fundamental para la fijación de los salarios mínimos.

Agregó que la medición de la productividad era un tema difícil, no tanto porque se careciera de antecedentes, sino porque existía un gran número y variedad de fórmulas para medirla. Apuntó que, por esa razón, la Dirección Técnica

había sido encomendada para llegar a acuerdos específicos sobre la metodología para medir la productividad y, en su momento, lograr acuerdos comunes sobre su medición. Para ello, solicitó a los asesores de ambos sectores su opinión sobre la forma en que se debería iniciarse el análisis del tema antes indicado.

2. El licenciado Javier Argüelles Sánchez indicó que en la Confederación de Trabajadores de México (CTM) se había adoptado una definición sencilla, en la que se decía que "la productividad no era trabajar más, sino mejor", añadió que la aceptación por parte del sector obrero de incorporar en la revisión de los salarios mínimos a la productividad, partía de la base de considerarla un elemento adicional, lo que significaba que la fijación no debería atender, exclusivamente, a ese factor. Indicó que la medición de la productividad no era difícil de comprender a nivel de empresa, pero que su vinculación con los salarios mínimos era un concepto muy amplio y difícil de abordar. Por ello, expresó su confianza en que a través de las reuniones que realizaría la Dirección Técnica Integrada, se pudiera llegar a una forma adecuada de medirla.
3. El licenciado Rafael Aranda Mendoza indicó que debido a que la inflación operaba en un plano totalmente diferente al de la productividad, ya que los aumentos de precios se daban

independientemente de que se aumentara o no la productividad, además del incremento que se negociara en atención a la inflación, se debería tener en cuenta el correspondiente a la productividad, así como el consecuente reparto de utilidades por mejoría de la misma.

4. El licenciado Gabriel Funes Díaz manifestó que existía consenso en el sector empresarial, respecto a que los incrementos a los salarios y el reparto de utilidades deberían estar ligados con el aumento de la productividad. Sin embargo, reconoció que era un problema complejo, tanto por la definición del concepto, como por su medición y su vinculación con los salarios mínimos.

Asimismo, expresó que el sector empresarial consideraba que la problemática del concepto y su medición deberían analizarse empresa por empresa, realizando intercambio de opiniones entre éstas y estableciendo acuerdos con los trabajadores y los sindicatos. Explicó que, al vincular el nivel salarial con un promedio nacional de productividad, podría resultar que algunas empresas estuvieran por abajo de dicho promedio y, posiblemente, no tuvieran los recursos para enfrentar esta situación. Apuntó que después de que se hubiera encontrado la forma de medir la productividad, faltaría estudiar cómo se vincularía con los salarios mínimos, para así evitar que se reiniciara la carrera entre inflación y salarios.

5. La licenciada Bernal Cosío coincidió con las apreciaciones externadas por los asesores de ambos sectores y agregó que la Dirección Técnica Integrada debería considerar el concepto más adecuado de productividad, centrando especial atención sobre los trabajadores de salario mínimo, ya que se tenía la obligación de someter a la consideración del Consejo de Representantes una propuesta específica al respecto.

Indicó que existían muchas fórmulas para medir la productividad, no sólo a nivel de empresa, sino también a nivel de ramas o sectores, por lo que cabía la posibilidad de que algunas de ellas pudieran ser adecuadas para llegar a una propuesta general, independientemente de la rama o sector en que se ubicaran los trabajadores con salario mínimo.

Señaló que la propuesta al Consejo no sólo debía incluir un estudio técnico, sino que, además, debería considerar el marco legal, así como las medidas de política económica que estuvieran vinculadas al análisis del tema. Puntualizó que resultaba ambicioso pretender definir de manera unilateral el concepto de productividad, por lo que se debería llegar a un acuerdo común sobre los factores que deberían considerarse para vincularlo a los salarios mínimos.

En cuanto al marco legal, la licenciada Bernal Cosio señaló que en los Artículos 561 y 562 de la Ley Federal del Trabajo, se establecía que la Dirección Técnica de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos debería realizar las investigaciones y estudios que le fueran encomendadas por el Consejo de Representantes para la fijación de los salarios mínimos. Aclaró que, aunado a la instrucción recibida por el Consejo de Representantes, se debería considerar la importancia de incorporar a los estudios que mensualmente entregaba la Dirección Técnica, un apartado sobre productividad, ya que ésta constituía una variable fundamental para determinar la situación económica del país.

6. El licenciado Argüelles Sánchez opinó que, independientemente de la instrucción recibida, el ámbito económico debería estar ligado necesariamente con aspectos de productividad, sin embargo, aseveró que, en su opinión, la Dirección Técnica Integrada no debería intentar un acuerdo forzado, ya que existía la posibilidad de que no se llegara a un consenso y que, en ese caso, así debería comunicarse al Consejo de Representantes.

7. La licenciada Bernal Cosio reiteró que era importante que la Dirección Técnica Integrada estuviera convencida del relevante papel de la productividad como variable macroeconómica, lo cual permitiría avanzar en una forma más clara en los planteamientos que sobre el tema se realizaran.

- 3
8. El licenciado Argüelles Sánchez manifestó que sin restar importancia al tema de la productividad, había que destacar que el problema de la reducción del poder adquisitivo del salario no se había resuelto en forma adecuada, y que aún no existían lineamientos claros de cómo se recuperaría el poder de compra de los salarios, por lo que expresó su preocupación por el hecho de que, por involucrarse en aspectos de productividad, no se otorgara un incremento a los salarios que permitiera recuperar el deterioro provocado por la inflación.
- 8
9. La licenciada Bernal Cosío destacó que el hecho de que ahora se estuvieran discutiendo el tema de la productividad se debía, precisamente, a que la política de estabilización había permitido reducir significativamente el ritmo inflacionario, lo cual no implicaba que se dejara de tener en cuenta la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, sino que, por el contrario, al reconocerse dicho rezago, se buscaba su eliminación mediante otros factores que favorecieran la recuperación de los salarios reales.
10. El licenciado José Luis Sosa Hernández señaló que era importante tomar en cuenta que además del rezago en el poder adquisitivo, también existían rezagos tecnológicos, de capacitación y en la estructura de la economía, los cuales deberían resolverse bajo nuevas relaciones de producción, fundamentadas en un sistema de cooperación, con un concepto

de equidad que mejorara la redistribución del ingreso. Reiteró que el avance en la política antiinflacionaria permitiría que ahora se hablara de la recuperación del poder adquisitivo el salario mínimo, situación que hacía dos años no hubiera sido posible plantear.

11. El licenciado Funes Díaz señaló que parte de los rezagos existentes en el país, se habían originado por la desestabilización económica, cuyas consecuencias se habían hecho sentir tanto entre los trabajadores, como entre los empresarios. En ese sentido, señaló que primero debería de consolidarse la estabilidad lograda, para, posteriormente, superar los rezagos existentes, incluyendo el del salario. Agregó que, aunque no se lograra la vinculación de la productividad con el salario mínimo, debería intentarse el análisis de varias alternativas, por lo que sugirió que se fijaran tiempos para terminar los trabajos encomendados por el Consejo de Representantes. De igual forma, propuso que fueran tomados en cuenta los trabajos que sobre productividad existieran, en particular, recordó que para el establecimiento del reparto de utilidades, se habían efectuado una serie de análisis, que buscaban vincularlo a la productividad, que podrían considerarse un punto de partida.

12. El licenciado Ignacio Núñez Pérez destacó la importancia de revisar los antecedentes que existieran en la materia. Al

respecto, señaló que sería muy útil que el licenciado Funes Díaz, pudiera hacer llegar a la Dirección Técnica Integrada la información a la que había hecho referencia. Por otro lado, indicó que en el estudio del tema ya había avances importantes, y que de ellos se había desprendido el Programa Nacional de Capacitación y Productividad, del cual ya se había derivado un Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, mismo que contenía una mecánica operativa, basada en la participación conjunta de los trabajadores y los empresarios.

13. La licenciada Bernal Cosío indicó que conforme se avanzara en los trabajos, se irían recopilando las experiencias disponibles sobre la definición y la medición de la productividad, a fin de que se incorporaran a los informes que, al respecto, se presentaran al Consejo de Representantes. Externó que, aunque existía una gran diversidad de estudios y estadísticas sobre productividad, éstas no mantenían una regla de homogeneidad para su medición, sin embargo, destacó que serían de gran ayuda en la formulación de criterios para su medición.

A continuación, comentó los rasgos generales del Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994, e indicó que el concepto de productividad trascendía la mera relación operativa entre producto e insumos, pues implicaba

un cambio cualitativo que permitiría a la sociedad, hacer más y mejor las cosas, utilizar más racionalmente los recursos disponibles, participar más activamente en la innovación y los avances tecnológicos, abrir cauces a toda la población para una más activa y creativa participación económica y en los frutos generados en ella. De igual forma, enumeró los factores que habían limitado el crecimiento de la productividad en el país y explicó los objetivos y las estrategias que dicho Programa consideraba.

Es este sentido, destacó la importancia del movimiento nacional por elevar la calidad y la productividad, por lo que se intentaba promover un mayor esfuerzo sistemático de investigación en materias de productividad y en la generación de información estadística, a fin de estimular el interés de los sectores por el conocimiento de su evolución, tendencia y áreas problemáticas. Aseveró que era importante llevar a cabo una amplia difusión educativa de la filosofía de la calidad y de los métodos tendientes a su desarrollo.

Por otra parte, enumeró las líneas principales del Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, firmado el 25 de mayo de 1992. Inicialmente, comentó los puntos básicos de consenso de dicho Acuerdo, en los que se conceptualizaba a la productividad como un fenómeno complejo que iba más allá de una medición cuantitativa, en virtud de que el incremento de la productividad y la calidad

no podían atribuirse a un sólo factor. En ese sentido, apuntó que cualquier esfuerzo debía entenderse como una responsabilidad colectiva, que coadyuvara a la transparencia en la distribución de los beneficios que se derivaran de la productividad.

Asimismo, indicó que las partes firmantes se habían comprometido a impulsar, en el ámbito de sus responsabilidades y a través de sus respectivas organizaciones, las siguientes líneas de acción: modernizar las estructuras organizativas del entorno productivo, tanto empresariales, sindicales y gubernamentales; fomentar una superación y desarrollo de la administración; dar mayor énfasis en los recursos humanos, a través de una capacitación permanente, condiciones óptimas del lugar de trabajo, motivación, estímulo y bienestar de los trabajadores y mejores remuneraciones; fortalecer las relaciones laborales y, por último, mantener un entorno macroeconómico y social propicio para elevar la productividad y la calidad. Añadió que el propósito de esas líneas, era proponer grandes campos de acción que fueran adoptados dentro del contexto de cada empresa y/o centro de trabajo, con la participación de todos quienes participaran dentro de los procesos productivos.

Agregó que se consideraba al trabajo como el elemento central de interacción entre los recursos físicos, de

capital y la tecnología. También se refirió a los grupos de trabajo que se habían estructurado para mejorar la productividad y la competitividad de las empresas en varias ramas productivas del sector industrial mexicano, explicó que, en aproximadamente 30 ramas, ya se había revisado exhaustivamente, estableciendo un diagnóstico de su situación, así como de la problemática que era necesaria resolver para aumentar su competitividad. Aclaró que, en esos grupos de trabajo, estaban participando los empresarios y los representantes de los trabajadores, así como funcionarios de las distintas dependencias del sector público involucrados con los problemas planteados.

Asimismo, explicó que en la mecánica operativa de los grupos de trabajo, se establecía una matriz de compromisos para resolver la problemática y que, para cada punto de la matriz, se precisaban las responsabilidades de los distintos sectores. Señaló que, en general, se podía considerar que los resultados de esos grupos de trabajo eran muy satisfactorios.

En otro orden de ideas, propuso que se informara al Consejo de Representantes sobre los acuerdos de la reunión e indicó que se haría saber que la Dirección Técnica Integrada estaba consciente de la necesidad de considerar a la productividad como un elemento adicional a los temas que de manera permanente se estaban informando.

Sobre este aspecto, señaló que el artículo 562 de la Ley Federal del Trabajo indicaba que la Dirección Técnica tenía el deber de practicar y realizar las investigaciones y estudios necesarios y apropiados para determinar, entre otros aspectos, la situación económica del país, los cambios de mayor importancia que se hubieran observado en las distintas actividades económicas del país, las variaciones en el costo de la vida por familia y las condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales. Por ello, aseveró que los estudios de productividad eran parte de los análisis que venía elaborando esa Dirección, pero que, sin embargo, ahora la productividad pasaría a ser una variable que estaría directamente vinculada con el proceso de fijación de los salarios mínimos.

Propuso, además, que se informara al Consejo que en la siguiente reunión de la Dirección Técnica Integrada, se analizarían los avances obtenidos dentro de cada uno de sus sectores, en relación a las definiciones existentes sobre la productividad, antes de iniciar la reunión sobre su medición.

Adicionalmente, subrayó que en el marco de la modernización del país, existía la necesidad de vincular la productividad y los salarios, de tal forma que ese proceso permitiera

incrementar los salarios reales y, por consecuencia, elevar el poder adquisitivo y el nivel de vida de la clase trabajadora.

Mencionó que las disposiciones vigentes en materia laboral, permitían a la Dirección Técnica llevar a cabo el ordenamiento emanado del Consejo de Representantes para establecer la vinculación adecuada entre productividad y salarios. Aclaró que, aunque la productividad siempre había formado parte de los criterios para la fijación de los salarios mínimos, pues esa variable había sido incluida de manera implícita en los estudios elaborados por la Dirección, de ahora en adelante, sería tratada de forma explícita y se sumaría a los criterios que se estudiaban y servían de base para los procesos de fijación de los salarios mínimos.

14. El licenciado Argüelles Sánchez expresó que la mayoría de los conceptos para definir la productividad ya estaban considerados en el Programa y en el Acuerdo que había expuesto la licenciada Bernal Cosío, sin embargo, mencionó que se revisarían los trabajos existentes para detectar alguna aportación adicional.

15. El licenciado Funes Díaz coincidió con la opinión expresada por el licenciado Argüelles Sánchez.

16. La licenciada Bernal Cosio indicó que los elementos principales que conformaban el concepto de productividad estaban definidas en el Acuerdo y el Programa sobre Productividad, por lo que sólo faltaría confirmar la existencia o no de trabajos y estudios específicos que enriquecieran la definición.
17. El licenciado Funes Díaz manifestó su preocupación por no acordar una agenda de trabajo, con el objeto de informar al Consejo de Representantes sobre las fechas en que se concluiría el estudio encomendado.
18. La licenciada Bernal Cosio expresó que compartía la preocupación externada por el licenciado Funes Díaz, sin embargo, indicó que la definición de tiempos podía realizarse en la medida en que se fueran obteniendo avances.

Finalmente, propuso que el jueves 7 de octubre se celebrara la próxima reunión de la Dirección Técnica Integrada, en donde se examinarían casos específicos sobre la medición de la productividad, a fin de que se pudieran evaluar y obtener avances sobre la definición y la metodología para calcularla. La propuesta fue aprobada.

**DEFINICIONES DE PRODUCTIVIDAD
EN UN SENTIDO TECNICO
(TARJETAS)**

DEFINICIONES DE PRODUCTIVIDAD EN UN SENTIDO TECNICO

El concepto de productividad está asociado a la relación entre producto y factores, es decir, a la relación entre producto obtenido por unidad de factor o factores utilizados para lograrla. **Hernandez Laos, E. Evolución de la productividad de los factores en México, México, 1973.**

La productividad la entienden como los aumentos (disminuciones) logrados en el producto sin alterar los recursos empleados o la disminución de los recursos utilizados par obtener un producto dado. **Idem.**

La productividad se define en términos técnicos, como la cantidad de producto obtenido por unidad de factor o factores utilizados para lograrla, medido en términos físicos. Para poder medirla se relaciona con cada uno de los factores que se emplea, la más común de estas medidas es la productividad del trabajo, la cual se mide como el número de unidades de producto obtenidas por hora-hombre empleadas. **Idem.**

La productividad se define como la eficiencia de los productos a través de los recursos utilizados. **Fulton Denison, Edward. Accounting for Slower Economic Growth; The United States in the 70's, Brooking Instituion, Washinton, 1979.**

La productividad se entiende como sinónimo de rendimiento o de eficacia, hacer más con lo que se tiene sin menoscabo de la calidad; también podría interpretarse como la misma cantidad con mejor calidad, lo ideal seria

mayor cantidad y alta calidad, al mismo tiempo. **Martinez M., Rafael. Productividad, Dirección General de Capacitación y Productividad, México, 1984.**

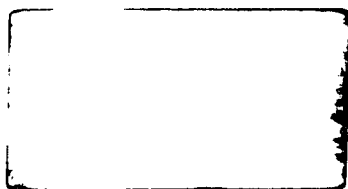
La productividad es la relación que existe entre la cantidad de bienes producidos y las cantidades de recursos utilizados en la producción. **Oakley, Stan. ABC of Work Study, Pitman Publishing, 1973.**

La productividad es la relación cuantitativa entre lo que producimos y los recursos que utilizamos. **Russel Mckenzieck, Currie. Análisis y Medición del Trabajo, Diana, 1979.**

La productividad se define como la relación que existe entre la meta lograda y los recursos gastados con ese fin **Klein A: W. La medición de la productividad y la comparación entre empresas, Arte, Caracas, 1965.**

La productividad es la cantidad de recursos obtenidos por unidad de recurso productor utilizado durante una unidad de tiempo. **Encuesta aplicada en Lintex, S.A.**

La productividad es una serie de sistemas o implementos que se tienen para el control de la producción, para lo cual es necesario utilizar parámetros que midan el avance de la producción en la empresa, así como la óptima utilización de los recursos. **Encuesta aplicada en Norcking, S.A.**



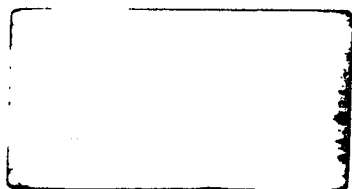
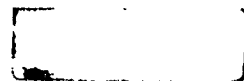
La productividad es la eficientización, la optimización en el uso de los recursos humanos y materiales disponibles. Encuesta aplicada en la industria H-24, S.A. de C.V.

La productividad es el aprovechamiento de los recursos materiales a través de los recursos humanos. Encuesta aplicada en Cannon Mills, S.A.

La productividad es el aprovechamiento máximo de los recursos físicos para la producción de un bien o servicio, es decir, ahorrar recursos, producir con el mínimo de costos. Encuesta aplicada por Tijeras Barrilito, S.A.

La productividad es un indicador de la utilización de recursos medidos en términos físicos en función de un estándar. Ensayos varios.

La productividad se define como el uso eficiente de los recursos -trabajo, capital, tierra, materiales, energía, información - en la producción de diversos bienes y servicios. Prokopenko, Joseph, La gestión de la productividad: Manual práctico. OIT. México 1991.



DEFINICIONES DE PRODUCTIVIDAD EN SENTIDO ECONOMICO

La productividad se define como la razón entre el producto y el total de los insumos o factores requeridos para producirlo. Por lo que se le llama Productividad Total de los Factores. La definición de productividad es muy variada en el sentido de que existen muchos factores. **International Labor Office. Measuring Labor Productivity, ILO, Genova.**

El concepto clásico de productividad, es aquel que define a la eficiencia con que el producto es generado a partir de los recursos utilizados. **Jerome A., Mark. BLS. Readers of Productivity. Bureau of Labor Statistics, Washington 1983.**

Productividad es el incremento simultáneo de producción y rendimiento de los recursos humanos y materiales, por medio del aprovechamiento óptimo de estos últimos por el mejoramiento de los métodos de trabajo, conservando los niveles de calidad establecidos, cuidando o mejorando la higiene del trabajador y de la población en el entorno de la fuente de trabajo, mejorando las condiciones ecológicas de la región y que conduzca a beneficios económicos y sociales de la colectividad. **Caballero, Fernando. Industria México Azucarera.**

La productividad es la maximización de los bienes producidos, mediante la eficaz interrelación de los factores que intervienen en la producción tales como trabajo, capital, administración, tecnología, etc. **SPTS, Programa de Productividad de la Pequeña y Mediana Empresa. Dirección General de Capacitación y Productividad, México, 1984.**

La productividad es el termómetro que indica la habilidad de una sociedad para controlar la inflación, para mantener su competitividad en el comercio exterior e incrementar su nivel de vida. **Ensayos Varios.**

Productividad es el fenómeno de eficiencia por el cual una nación, un sector económico, una rama industrial o una empresa, están llevando a cabo sus responsabilidades. El nivel de vida de una nación es el índice exacto del desarrollo de su productividad y de la eficiencia con que han sido distribuidas las ganancias. **Centro Regional de Ayuda (AID). Productividad Clave de la Abundancia, México.**

Concebida de manera amplia, la productividad es un concepto de sistemas; puede aplicarse a diversas entidades, que varían desde un individuo o una máquina, hasta una compañía, industria o una economía a nivel nacional. La productividad de un proceso físico, regularmente expresada como una proporción refleja cuán eficientemente se usan los recursos para generar resultados. **Kopelman, Richard E. Administración de la Productividad en las Organizaciones. Edit. Mc Graw Hill, México, 1988.**

DEFINICIONES DE PRODUCTIVIDAD EN SENTIDO HUMANISTICO

Productividad no es sólo un conjunto de relaciones técnicas y económicas sino esencialmente, una forma de organizar la actividad productiva eficientemente, considerando las relaciones sociales y aceptando que el mejoramiento de la productividad debe traducirse en bienestar. **Centro Nacional de Productividad del Perú.**

Productividad es la participación de la eficiencia en el producto nacional, con el objeto de superar los niveles de vida por la vía del ingenio científico, del talento humano y no por las onerosas ampliaciones de capacidades de producción. **Ensayos Varios.**

Es un fenómeno humano, es una actitud humana que se manifiesta en el acto productivo. Como tal, incrementar la productividad es incrementar la calificación del hombre en cuyas manos, en cuyo talento, en cuya decisión recae, precisamente, la responsabilidad del manejo de los recursos técnicos financieros, y naturales de todo orden. **Ensayos Varios.**

La productividad significa un movimiento de hondas raíces humanísticas, en el que se finca la posibilidad concreta de una justicia social también concreta. **Ensayos Varios.**

La productividad es un fenómeno humano determinado por tres factores y un resultado: las aptitudes y actitudes del hombre, el esfuerzo proyectado en el trabajo, la evolución de la relación insumo-producto y las calidades del trabajo y el hombre. **Novelo Novelo, Edmundo. Ensayos y Escritos, México, 1985.**

La productividad humana como meta-principio, es un principio guía de la fuerza productiva, siendo el fundamento para el mantenimiento y desarrollo de la sociedad a través del proceso interactivo entre los seres humanos y la naturaleza. En otras palabras, la productividad primero que todo, es un principio guía de como utilizar racionalmente la naturaleza para reproducir la raza humana y mejorar a la sociedad como un todo.

También puede definirse a la productividad como una medida para evaluar cualquier tipo de actividad productiva de la sociedad o como un grado de significación y efectividad de las actividades que utilizan a la naturaleza.

La humanidad debe realizarse en productividad, y la productividad debe ser guiada por el principio de humanidad. Por lo tanto, la productividad es la base para llevar la idea de humanidad al proceso de producción.

Finalmente, la productividad es un atributo de los seres humanos. **Korosawa, Kasukyo. Medición y Análisis de la Productividad a Nivel Empresa. Caracas 1983.**

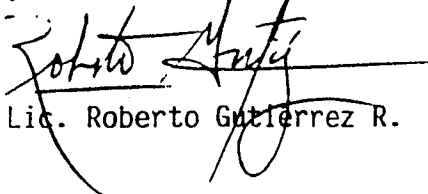
La productividad se puede definir como: la forma eficiente y eficaz de manejar los factores de la producción. teniendo en cuenta que el hombre es la esencia de la productividad y el conocimiento tecnológico la forma de mejorarla. su dimensión es total y a largo plazo y los resultados deben compararse con los beneficios en el sistema global, social y de realización personal. Gómez Saavedra, Eduardo. El control de la calidad como una estrategia de comercialización. Edit. Legis, Colombia, 1991.

México, D.F., a 4 de noviembre de 1993.

Lic. Alida Bernal Cosío
Directora Técnica de la Comisión Nacional
de los Salarios Mínimos
P r e s e n t e

Como lo conversamos telefónicamente, adjunto sírvase encontrar nota sobre el documento que expondré hoy a la una de la tarde en reunión de Dirección Técnica Integrada.

A t e n t a m e n t e
El Subcoordinador de Análisis
y Política Laboral


Lic. Roberto Gutiérrez R.



Noviembre 4 de 1993

**LA MEDICION DE LA PRODUCTIVIDAD A PARTIR DEL TRABAJO
EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES EN LA
ECONOMIA MEXICANA (1970-1989), DE ENRIQUE HERNANDEZ LAOS**

Antecedentes de la investigación

Se trata de un trabajo solicitado por la STPS al autor en 1992, y financiado con recursos del Banco Mundial, en el marco del Proyecto de Capacitación de la Mano de Obra, que operó de 1987 a 1992.

Definición de productividad

El índice de la productividad total de los factores (PTF) relaciona el índice de crecimiento del valor agregado, valuado a precios constantes, con un índice de crecimiento de los insumos primarios, ponderados de acuerdo con su participación en el valor del producto en el año base. En sí, se trata de un promedio ponderado de los índices de productividad parcial de la mano de obra y del capital.

Fórmula de la PTF

$$\pi = \frac{Q_t/Q_0}{\alpha (L_t/L_0) + \beta (K_t/K_0)}$$

Donde:

π = Índice de la productividad total de los factores

Q_t = Índice de volumen del PIB al costo de los factores de la industria, en el periodo t

Q_0 = La misma definición anterior, pero en el periodo 0

L_t y L_0 = Índices de insumos de mano de obra en los periodos t y 0, respectivamente

K_t y K_0 = Índices de los acervos netos de capital fijo reproducible, valuados a precios constantes, en los periodos t y 0, respectivamente

$\alpha = \frac{W_0}{Y_0}$ = Ponderación de los insumos de mano de obra en los insumos totales = participación de las remuneraciones de los asalariados

en el PIB al costo de los factores
en el año base

$$\beta = \frac{U_0}{Y_0} = \text{Ponderación de los insumos de capital en los insumos totales, e igual a } 1 - \alpha$$

Bases teóricas y contables

- Función de producción Cobb-Douglas
- Crecimiento explicado y crecimiento no explicado

Principales influencias intelectuales

- Robert M. Solow, "Technical change and the aggregate production function", Review of Economics and Statistics, Vol. 39, agosto de 1957.
- John M. Kendrick, Productivity Trends in the United States, Princeton University Press, Princeton, 1961.

Supuestos de los métodos tradicionales

- Rendimientos constantes a escala
- Cambio tecnológico neutral
- Competencia perfecta

Ventajas del método de Hernández Laos

- Levanta el supuesto de competencia perfecta.
- Admite la existencia de cambio tecnológico no neutral.
- No se requiere el supuesto de rendimientos constantes a escala.
- La especificación lineal del índice de la PTF permite la agregación de los índices a distintos niveles de análisis: empresa, industria, sector o grupo de sectores económicos.
- La instrumentación empírica del modelo puede llevarse a cabo utilizando información de precios y cantidades de productos y de insumos, sin que sea necesario especificar la forma de la función de producción subyacente.

Desventajas del método

- No se consideran por separado diversos tipos de insumos, como las materias primas, los bienes intermedios y la energía; se parte únicamente de capital y mano de obra.
- Sólo se toma en cuenta al trabajo asalariado.
- El trabajo es estático, en el sentido de que mantiene constante la distribución del ingreso del año base.
- El índice de productividad de Hernández Laos (π) es exactamente igual al de Kendrick (PTF):

$$\pi = \frac{Q_t/Q_0}{\alpha (L_t/L_0) + \beta (K_t/K_0)}$$

$$PTF = \frac{Q_t/Q_0}{\alpha_0 (L_t/L_0) + \beta_0 (K_t/K_0)}$$

(Donde: $\alpha = \alpha_0$ y $\beta = \beta_0$)

En virtud de estas similitudes, es difícil precisar cómo logra el autor superar los supuestos restrictivos de los índices tradicionales.

- El índice de la PTF parte de un año base. Si éste no se escoge adecuadamente, o si sólo se ajusta uno al que proporcionan INEGI y el Banco de México, los resultados de los años posteriores se irán sesgando progresivamente.
- Para la elaboración del índice se requiere de un cúmulo importante de estadísticas, de las que algunas por naturaleza no están actualizadas. Tal es el caso de los acervos netos de capital, cuyos valores más recientes, llegan con dificultad hasta 1991.
- Es imposible que la fórmula de la PTF permita calcular la productividad promedio de la economía. Con esfuerzos, se puede hacer cálculos sobre los sectores no agropecuarios.
- El trabajo no llega al detalle de desglosar todas las fuentes que puedan haber incidido en el crecimiento económico.

MEXICO - ESTADOS UNIDOS
(ALEJANDRO AVILA)

MEXICO-ESTADOS UNIDOS: LA BRECHA DE PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Alejandro Dávila

INTRODUCCION

La estrategia de apertura comercial ha inducido mayor competencia internacional, producto de la reorientación de las políticas comercial y cambiaria, también se ha profundizado la concertación de su comercio exterior con Estados Unidos recribiendo la dependencia comercial con la economía norteamericana. Dicho país constituye, por mucho, el principal socio comercial de México, por lo tanto resulta relevante estimar los niveles comparativos de eficiencia económica existentes entre ambas economías.

Dadas las tendencias y frente a la expectativa de que México sea destino importante en las decisiones de relocalización industrial de plantas que actualmente operan en esa nación, es útil disponer de indicadores que permitan confrontar las tasas de productividad de los sectores manufactureros de ambos países. El propósito es identificar el potencial de desarrollo de las distintas ramas de actividad en un esquema de economía abierta.

Este ensayo pretende alcanzar los siguientes objetivos:

- a) Calcular los índices comparativos del producto medio por trabajador, en cada una de las 180 ramas económicas consideradas de las industrias manufactureras mexicana y norteamericana.
- b) Relacionar los índices del inciso anterior, con un coeficiente que refleje las disparidades de escala de producción para cada rama.
- c) Calcular las tasas de crecimiento del valor agregado, el empleo y de la productividad del trabajo, de las distintas ramas de las economías contempladas en el estudio.
- d) Con base en los resultados enunciados en los tres puntos anteriores, identificar las ramas económicas de la industria manufacturera mexicana con mayor potencial de crecimiento, así como aquellas más vulnerables en un esquema de economía abierta.

METODOLOGIA

Frankel y Kendrich (1989), definen la productividad económica como la "relación entre lo que se produce y lo que se requiere para producirlo".

Dado que los factores productivos, como los productos, son bienes y servicios cualitativamente diferentes, el cálculo de los índices de productividad plantea el problema de la definición de la unidad de medida.

Cuando la producción está integrada por bienes homogéneos, es posible calcular índices físicos de productividad por tipo de insumos (trabajo, tierra, materias primas, bienes de capital, etc.). Pero como sucede en la generalidad de los casos, la producción y los insumos no son homogéneos, entonces es necesario estandarizarlos, mediante la aplicación de precios referidos a una unidad monetaria específica.

Por su cobertura, existen dos tipos de índice: a) el índice de productividad total de factores, que estima la eficiencia económica de todos los insumos involucrados en la producción, y b) los índices parciales de productividad, mismos que cuantifican la eficiencia de un insumo o grupo de insumos, (los más empleados son los índices de productividad del trabajo del capital). Cuando los índices de productividad se calculan a partir de información en unidades monetarias, es posible estimarlos a distintos niveles de agregación.

En este ensayo se emplean: 1) el enfoque empírico, consistente en la cuantificación del producto medio por trabajador en cada rama de actividad, para estimar la competitividad entre las industrias manufactureras de México y Estados Unidos; 2) un método de tecnología productiva para calcular el impacto de las variaciones en la productividad del trabajo y el empleo del comportamiento del valor agregado en las distintas ramas económicas de las manufacturas de ambos países.

En el primer caso, el índice comparativo del producto medio por trabajador de la rama económica considerada, se define en los siguientes términos.

$$[1] \quad ai = bi/ci$$

Donde: i= rama de actividad económica considerada; a= índice comparativo del producto medio por trabajador; b= relación entre el valor agregado y el personal ocupado promedio en México; c= relación entre el valor agregado y el personal ocupado promedio en Estados Unidos.

$$[2] \quad bi = Qmi/Lmi$$

Donde bi= relación entre el valor agregado y el personal ocupado, promedio en México de una rama de actividad económica considerada, Qm= valor agregado censal bruto en México, Lm() Personal Ocupado promedio en México.

$$[3] \quad ci = Qei/Lei$$

Donde Qe= valor agregado censal bruto en Estados Unidos, Le= personal ocupado promedio en Estados Unidos.

Los índices del producto medio por trabajador serán complementados con índices comparativos de personal ocupado promedio por establecimiento y de la remuneración media por personal ocupado,.

$$[4] \quad di = fi/gi$$

Donde d= índice comparativo del personal ocupado promedio por establecimiento económico, f= personal ocupado promedio por establecimiento en México, g= personal ocupado promedio por establecimiento en Estados Unidos.

$$[5] \quad fi = Lmi/Nmi$$

Donde: Nm= número de establecimientos económicos en México.

$$[6] \quad gi = Lei/Nei$$

Donde: Ne= número de establecimientos económicos en Estados Unidos.

$$[7] \quad hi = ji/pi$$

Donde: h= índice comparativo de la remuneración media por personal ocupado entre México y Estados Unidos, j= remuneración media por personal ocupado en México, p= remuneración media por personal ocupado en Estados Unidos.

$$[8] \quad Ji = Smi/Lmi$$

Donde: SM= remuneraciones totales al personal ocupado en México.

$$[9] \quad Pi = Sei/Lei$$

Donde: Se= remuneraciones totales al personal ocupado en Estados Unidos.

El cálculo de la participación del empleo y de la productividad del trabajo sobre el valor agregado, se basa en una aplicación parcial de los métodos cuantitativos que buscan explicar los factores determinantes del crecimiento económico.

Estos métodos han sido desarrollados a partir de la línea en este campo por las aportaciones de Kendrick (1961) y Denison (1967).

En este enfoque, la tasa de crecimiento promedio anual de la productividad del trabajo se define de la siguiente forma:

$$[10] \quad Li/Qi = Qi - Li$$

Donde: Q= tasa de crecimiento promedio anual del valor agregado; L= tasa de crecimiento promedio anual del personal ocupado.

La tasa de crecimiento promedio anual de la productividad del capital:

$$[11] \quad Ti = Qi - Ki$$

Donde: K= tasa de crecimiento promedio anual del acervo de capital.

Finalmente, la tasa de crecimiento promedio anual de la productividad total de los factores productivos:

$$[12] \quad G = Qi - BLi - (1-B)Ki$$

Donde B= coeficiente de participación de las remuneraciones totales al personal ocupado en el valor agregado censal bruto.

Debido a la imposibilidad de contar con estadísticas sobre los acervos de capital al nivel de desglose deseado, no se calculó la productividad del capital ni la productividad total de los factores productivos.

Mediante la comparación de ambos sistemas, se identifican 180 ramas de actividad económica, mismas que representaron 93.4% del valor agregado por la industria manufacturera norteamericana en 1987 y el 98.9% del valor agregado en la manufactura mexicana en el año de 1985.

La información del valor agregado en México es indizada por el deflactor implícito del producto interno bruto (PIB) de la rama respectiva. Para tal fin se emplean los índices de los subgrupos de actividad económica contemplados en el sistema de cuentas nacionales de México. En este caso, la correspondencia con las clases de actividad censales se realizan utilizando el codificador de actividad correspondiente. En aquellas ramas en las que se agrupan dos o más clases de actividad con distintos deflatores implícitos, se calcula un índice específico. Para tal propósito, se usa como ponderador el valor agregado de cada clase de actividad incluida en la rama respectiva. Finalmente, la cifra del valor agregado se convierte a dólares, considerando el promedio anual de la paridad del poder de compra entre el peso y el dólar del año correspondiente. Estos mismos criterios se aplican en todas aquellas variables cuya unidad de medida original es el peso mexicano.

Las tasas de crecimiento del valor agregado, el empleo y la productividad del trabajo en México se calculan para el periodo 1980 a 1985. En la manufactura norteamericana estas mismas variables se estiman para los años de 1982 a 1987. En ambos casos, las cifras en dólares corrientes son deflactadas con el Índice Nacional de Precios al Consumidor de Estados Unidos.

Todos los cálculos se hacen considerando un escenario de libre comercio, es decir, suponiendo la inexistencia de tasas arancelarias.

RESULTADOS

La brecha de productividad

Para el conjunto de la industria manufacturera, el coeficiente comparativo de productividad muestra una evolución desfavorable para la economía mexicana entre 1982 y 1987. El índice correspondiente pasó de 0.33 a 0.2 en el transcurso del período. Es decir, el valor agregado por persona ocupada en Estados Unidos fue tres veces mayor que el de su contraparte en México en 1982 y cinco veces más alto en 1987.

Las diferencias salariales mostraron un comportamiento similar, aunque de menor intensidad. El índice comparativo de remuneraciones totales por persona ocupada en la manufactura se redujo de 0.26 a 0.2.

Por su parte, el cotejo de los índices de personal ocupado por establecimientos, mostró una reducción de las diferencias de escala entre la industria manufacturera de ambos países. En este caso, el coeficiente comparativo ascendió de 0.27 en 1982 a 0.33 en 1987.

Para simplificar la presentación y el análisis de la información, se realizó una clasificación de las ramas de las industrias manufactureras de los dos países, basada en la brecha de productividad y en las diferencias de escala.

Para ello, en ambos casos, se integraron cinco conjuntos a partir de las estadísticas de tendencia central (media y mediana).

En el primer grupo se incluyeron las ramas cuya brecha de productividad y de escala fluctuó entre cero y la mitad de la mediana. El segundo, con observaciones entre la mitad de la mediana y el valor de la mediana. El tercero, por ramas con indicaciones ubicadas entre la mediana y la media. El cuarto grupo se integró por las ramas que alcanzaron valores entre una y dos veces la media. Finalmente, el quinto estrato se formó con las ramas en las cuales los valores de las variables consideradas superaron dos veces la media.

De esta forma, los rangos de clasificación de las brechas de producción fueron los siguientes: a) muy alta, de 0 a 0.27; b) alta, mayor de 0.27 hasta 0.55; c) media, mayor de 0.55 hasta 0.91; d) baja, mayor de 0.91 hasta 1.82 y, e) muy baja, mayor de 1.82.

En el caso de las diferencias de escala, los estratos se integraron de la siguiente forma: 1) muy alta, de 0 a 0.27; 2) alta, mayor de 0.27 hasta 0.55; 3) media, mayor de 0.55 hasta 0.91; 4) baja, mayor de 0.91 hasta 1.82 y, 5) muy baja, mayor de 1.82.

Se consideraron únicamente los valores correspondientes a los censos de 1985 (México) y de 1987 (Estados Unidos). Los resultados se presentan en un cuadro de doble entrada (cuadro 1) en el que, en los 25 subgrupos resultantes, se ubican las 180 ramas de actividad económica de ambos países.

Ramas con brecha de productividad "muy baja".

Con los parámetros adoptados en el estudio, no existe una sola rama de actividad de la industria manufacturera mexicana, que tenga un producto medio por empleado superior a su contraparte en Estados Unidos. Con un coeficiente de 0.98, la fundición y/o refinación de metales no ferrosos (rama 117), resultó ser la actividad con mayor desempeño de productividad en términos relativos.

En este estrato, se agrupa un total de 12 ramas de actividad económica, mismas que representan el 8.43% del valor agregado y el 3.45% del empleo generado en la industria manufacturera mexicana en el año de 1985.

Ramas con brecha de productividad "baja".

Integran este estrato las ramas cuyo coeficiente correspondiente es mayor a 0.18 y menor o igual a 0.35. Se trata de un numeroso conglomerado de 54 ramas manufactureras en las que se originó el 50.2% del valor agregado y el 33.4% del empleo manufacturero en 1985.

En este caso se aprecia una mayor correlación entre las dos variables: brecha de productividad y diferencias de escala. En este grupo, la mayoría de las ramas tienen diferencias de escala clasificadas de medias a muy bajas.

Sobresalen por su capacidad de generación de empleo 10 ramas, todas ellas con más de 25 000 personas empleadas. En orden de importancia, son las siguientes: la industria básica del hierro y el acero (116); ensamble de automóviles y camiones y fabricación de motores y sus partes (160); hilado y tejido de fibras blandas (32); materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (152); productos farmacéuticos (84); otros productos químicos (92); refinación de petróleo (94); otros productos textiles (49); motores y equipo para la industria de la energía eléctrica (146) y, calderas, toneles y baldes metálicos (122).

En términos de productividad, las ramas económicas ubicadas en estos dos grupos son las que se pueden enfrentar, en mejores circunstancias, la agudización de la competencia que implica la liberalización de la economía mexicana.

Ramas con una brecha de productividad "media".

Aquí se ubican las ramas con una brecha de productividad mayor a 0.15 y menor o igual a 0.18. Se trata de 23 ramas de actividad, mismas que en 1985, concentraban el 13.2% del valor agregado y el 17% del empleo manufacturero.

Estas industrias encontrarán mayores dificultades para sobrevivir en un ambiente altamente competitivo. El eventual desplazamiento de estas actividades sería crítico, en virtud de que se trata de labores que absorben una parte significativa del empleo manufacturero. Tan sólo las ramas de otros productos de plástico y hule natural o sintético (98); autopartes para automóviles y camiones (161); calzado (56) y, fundición y moldeo de piezas metálicas (132), ocuparon 295 923 empleados en 1985, cifra equivalente al 11.5% del empleo total del sector manufacturero mexicano.

Ramas con brecha de productividad "alta".

En esta se insertan 72 ramas económicas. Si bien su participación en el valor agregado es prácticamente la mitad (25.5%) de la representada por las 54 ramas del grupo con brecha de productividad "baja", su importancia relativa en términos de empleo es mayor (35.8%).

En esta categoría destacan 15 ramas con 20 000 o más empleados. En ellas se destacan 582 134 personas en 1985, es decir, el 22.6% del total del empleo manufacturero en México.

Ramas con brecha de productividad "muy alta".

Se trata de las ramas de actividad económica con una brecha de productividad mayor a cero o menor o igual a 0.07. El grupo está constituido por 19 ramas con una participación marginal tanto en el valor agregado (1.6%) como con el empleo (5.3%).

Conjuntamente con las actividades del apartado anterior, son las ramas más frágiles ante la competencia internacional.

Al igual que en el estrato anterior, se observa una correlación positiva entre brecha de productividad y diferencias de escala. Por sus bajos niveles de productividad, la permanencia de los establecimientos económicos ubicados en los grupos con brecha de productividad "alta" y "muy alta" depende, en buena medida, de ventajas de localización especial asociadas a las características específicas de sus productos y procesos productivos.

Tasas de crecimiento promedio anual del valor agregado, el empleo y la productividad del trabajo.

La economía norteamericana registró un importante dinamismo en el crecimiento económico de su industria manufacturera. La tasa de crecimiento promedio anual del valor agregado, medida en dólares constantes, fue de 3.74%. Por su parte, el empleo del sector manufacturero disminuyó a una tasa promedio anual del 0.15%. En consecuencia, la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo alcanzó ritmos anuales del 3.9 por ciento.

Entre 1980 y 1985, el desenvolvimiento de la economía mexicana fue diametralmente opuesto al de Estados Unidos. Medido en dólares constantes, el valor agregado por la industria manufacturera disminuyó a un ritmo anual de -4.38%. Paradójicamente, el empleo manufacturero continuó creciendo a tasas del 3.72%. Por lo tanto, la productividad del trabajo se desplomó a un ritmo anual de -8.1 por ciento.

La expansión del empleo manufacturero en un contexto recesivo puede explicarse, al menos parcialmente, por un fenómeno de sustitución de factores productivos.

Etapas de intenso cambio estructural.

Al interior del sector manufacturero, se observa un desempeño bastante heterogéneo en ambos países.

En el sector manufacturero norteamericano, la mayoría de las ramas observaron tasas medias de crecimiento anual positivas. En la industria manufacturera mexicana solamente 65 ramas de 180, registraron tasas de crecimiento positivas del valor agregado.

Evolución de las tasas de productividad

Mediante la comparación de las tasas de productividad entre las dos naciones, es posible estimar los cambios en la posición competitiva de cada rama. Cuando la productividad del trabajo en México crece a una tasa superior, o cuando se reduce a una tasa inferior a la de su contraparte en Estados Unidos, se fortalece su posición competitiva, en el caso contrario se debilita.

CONCLUSIONES

A nivel del conjunto de la industria manufacturera, existe una importante brecha de productividad entre México y Estados Unidos.

Estas diferencias de productividad se ampliaron durante la primera mitad de la década de los ochenta, como consecuencia del distinto comportamiento de la manufactura en ambos países. En Estados Unidos este sector combinó crecimiento en el valor agregado y reducción en el empleo, factores que se expresaron en el aumento de la productividad del trabajo. Por su parte, la industria manufacturera mexicana transitó por un período de recesión económica, el empleo en las manufacturas continuó su expansión, debido a un proceso de sustitución de factores productivos, situación que generó una reducción importante en los ritmos de crecimiento en la productividad del trabajo.

En el contexto de la apertura comercial y de los avances en el proceso de integración de la economía mexicana al bloque norteamericano, la evolución de la tasa de productividad del trabajo tendrá un impacto diferenciado en las distintas ramas de actividad que conforman la industria manufacturera mexicana.

FICHAS DE TRABAJO DE LOS ARTICULOS
DISCUTIDOS EN LAS REUNIONES DE
LA DIRECCION TECNICA INTEGRADA
CELEBRADAS EN OCTUBRE 1993.

FICHAS DE TRABAJO DE LOS ARTICULOS
DISCUTIDOS EN LAS REUNIONES DE
LA DIRECCION TECNICA INTEGRADA
CELEBRADAS EN OCTUBRE 1993.

3

5

1. TASAS DE INTERES

Como una manera de aproximarse al comportamiento de la tasa de interés activa, es decir, el costo del crédito para las empresas, se presenta el rendimiento del papel comercial, el cual se empezó a negociar en la Bolsa Mexicana de Valores en octubre de 1980. Las tasas reportadas se refieren a un plazo de 28 días. Para tener una comparación entre las tasas de México y las vigentes en Estados Unidos se convirtió el rendimiento del papel comercial en dólares y se comparó el resultado con la tasa de papel comercial en Estados Unidos. La conversión para datos mensuales se llevó a cabo de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$TASA_{t}^{dol} = [(100 + (TASA_{t}^{pesos} / 12)) (TC_t / TC_{t-1}) - 100] * 12$$

y para datos anuales se utilizó:

$$TASA_{t}^{dol} = [(100 + (TASA_{t}^{pesos} / 12)) (TC_t / TC_{t-1})^{12} - 100] * 12$$

donde:

$TASA_{t}^{dol}$ es la tasa anualizada del mes t convertida en dólares

$TASA_{t}^{pesos}$ la tasa anualizada en pesos del mes t

TC_t el tipo de cambio promedio del periodo t , y

TC_{t-1} el tipo de cambio promedio del periodo $t - 1$

Esta tasa se comparó con las tasas vigentes en Estados Unidos para operaciones mayores de 100 000 dólares a un mes.

Para todas las conversiones de monedas, es decir, no sólo para este indicador sino para todos los incluidos en este número, se emplearon los tipos de cambio de mercado promedio del periodo, reportados en las Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional. Para México las tasas de interés se tomaron de los indicadores Económicos del Banco de México y para Estados Unidos de las Estadísticas Financieras Internacionales.

Fuentes: Banco de México, Indicadores Económicos.
FMI, Estadísticas Financieras Internacionales.

2. COSTOS COMPARATIVOS DE LA MANO DE OBRA

Las comparaciones internacionales de los costos de la mano de obra se efectuaron a partir de la información contenida en el Anuario de Estadísticas del Trabajo, publicado por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT). De los aproximadamente 100 países para los cuales se reportan promedios salariales o promedios de las remuneraciones en la industria manufacturera, se seleccionaron seis y se actualizó la información de cada uno de ellos con los índices de salarios en la industria manufacturera publicados por el Fondo Monetario Internacional.

Para México, se realizó una estimación independiente a partir de la Encuesta Industrial Mensual publicada por el INEGI tomando, por un lado, los promedios salariales por hora-hombre y, por el otro, los promedios de las remuneraciones totales por hora-hombre.

De esa manera se formaron dos grupos de países. En el primer grupo, que incluye Chile, Estado Unidos, Francia y México, se comparan promedios salariales. En el segundo, que consta de Canadá, Corea, Japón y México, se comparan promedios de las remuneraciones, es decir incluyendo las de empleados. Es preciso señalar que, a pesar del esfuerzo para uniformar conceptos, persisten diferencias considerables entre los diferentes países en cuanto a la cobertura de actividades, a las remuneraciones consideradas y a los niveles de capacitación de la mano de obra.

Fuentes: OIT, Anuario Estadístico del Trabajo.
FMI, Estadísticas Financieras Internacionales.
INEGI, Encuesta Industrial Mensual

3 PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA

La productividad de la mano de obra se define como el volumen físico de la producción generado por unidad de mano de obra, en este caso medida a través de las hora-hombre trabajadas. Así tenemos que:

$$PVD = Q/L$$

donde:

PVD es la productividad de la mano de obra,

Q representa el volumen físico de la producción, y

L el número de horas-hombre trabajadas.

Los indicadores de productividad presentados aquí se refieren a la industria manufacturera y se expresan como índices. Es decir:

$$IND_{pvo} = \frac{IND_p}{IND_l} = \frac{IVF}{IHH}$$

donde:

IND_{pvo} es el índice de productividad de la mano de obra.

IND_p es un índice de producción física.

IND_l es un índice de trabajo.

IVF es el índice de volumen físico de la producción.

IHH es el índice de horas-hombre trabajadas.

Los índices presentados para México son elaborados por el INEGI con base en la información de la Encuesta Industrial Mensual (sólo para 1985 y 1986 se obtuvieron del Sistema de Cuentas Nacionales de México). Los índices referentes a Estados Unidos se elaboraron a partir de la información del Survey of Current Business del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Cabe señalar que, al tratarse de índices, estos indicadores dan información sobre el cambio o evolución en la variable, más no sobre su nivel. El hecho de que el Índice de Productividad de México esté creciendo más rápidamente que el de Estados Unidos sólo indica que las diferencias en términos absolutos se están acortando.

Fuentes: INEGI, Encuesta Industrial Mensual y Sistema de Cuentas Nacionales de México.
USDC, Survey of Current Business.

4. COSTOS UNITARIOS DE LA MANO DE OBRA

A diferencia del costo directo de la mano de obra, que se define como el costo del trabajo por hora-hombre y que se presenta en el apartado 2, el costo unitario es el costo de la mano de obra necesaria para generar una unidad de producto. Es decir:

$$CU = wL/Q = w/PVD$$

donde:

CU es el costo unitario de la mano de obra.

w es el costo directo,

L es el número de horas-hombre trabajadas.

Q es el volumen físico de la producción, y

PVD es la productividad de la mano de obra

La fórmula muestra que el costo unitario es igual al costo directo dividido por la productividad. En otras palabras, cuando se eleva la productividad puede aumentar la remuneración a la mano de obra en la misma proporción, sin alterar el costo unitario. Los costos unitarios presentados en este documento se refieren a la industria manufacturera y son índices con base en 1980. Por lo tanto, tenemos que:

$$IND_{cu} = \frac{IND_{rem} / IHH}{IND_{pvo}} = \frac{IND_{rem} / IHH}{IVF / IHH} = \frac{IND_{rem}}{IVF}$$

donde:

IND_{cu} es el índice de costos unitarios a pesos corrientes

IND_{rem} es el índice de remuneraciones.

IHH es el índice de Horas-Hombre trabajadas

IVF es el índice de volumen físico de la producción.

IND_{pvo} es el índice de productividad de la mano de obra.

Sin embargo, en vista de la elevada inflación observada durante la década pasada, sería poco significativo tomar un índice del costo unitario construido con base en pesos corrientes. Es preferible, por tanto, construir un indicador de costos unitarios reales, es decir, a pesos constantes de 1980. Esto se logra deflactando el Índice de Costos Unitarios a pesos corrientes por el Índice Nacional de Precios al Consumidor. Es decir:

$$IND_{cuR} = IND_{cu} * \left(\frac{1}{INPC} \right)$$

donde:

IND_{cuR} es el índice de costos unitarios a pesos constantes del año base (1980 = 100).

IND_{cu} es el índice de costos unitarios a pesos corrientes

$INPC$ es el índice nacional de precios al consumidor (1980 = 100)

Asimismo, los costos unitarios también pueden ser expresados en dólares a fin de compararlos con los costos unitarios en los Estados Unidos. De esta manera, se tiene que:

$$IND_{cuo} = IND_{cu} * \left(\frac{INPC}{TC} \right)$$

donde:

IND_{cuo} es el índice de costos unitarios en dólares

IND_{cu} es el índice de costos unitarios corrientes

TC es el tipo de cambio respecto al dólar

$INPC$ es el índice nacional de precios al consumidor (1980 = 100).

En este número se presentan los índices de costos unitarios tanto con base en pesos constantes como con base en dólares corrientes. Los últimos se comparan con índices de costos unitarios en Estados Unidos en dólares corrientes.

Para México se tomaron los costos directos reportados en la Encuesta Industrial Mensual del INEGI (para 1985 y 1986 del Sistema de Cuentas Nacionales) y los índices de precios de los Indicadores Económicos del Banco de México. Para Estados Unidos, se consideraron los costos directos del Survey of Current Business del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Fuentes: INEGI, Encuesta Industrial Mensual y Sistema de Cuentas Nacionales de México, Banco de México, Indicadores Económicos USDC, Survey of Current Business

5. PROMEDIOS ARANCELARIOS: MEXICO

Los promedios arancelarios se obtienen al ponderar por fracción arancelaria las tasas de la nación más favorecida (NMF) vigentes al principio del mes con los valores de la importación definitiva, es decir, excluyendo la temporal realizada durante el mes. Los promedios se calculan para bienes intermedios, bienes de capital y bienes de consumo por separado.

Fuentes: SECOFI, SICMEXICO, (sistema con información sobre flujos comerciales y el régimen al comercio exterior).

6. PROMEDIOS ARANCELARIOS: ESTADOS UNIDOS

Se calcula el promedio de los aranceles que enfrentan las exportaciones manufactureras mexicanas en Estados Unidos al ponderar las tasas arancelarias NMF equivalentes ad-valorem, reportadas por el Departamento de Comercio, con los flujos de importación general procedente de México para cada mes. Es decir, el arancel promedio no considera exenciones ni reducciones mediante regímenes especiales tales como el Sistema Generalizado de Preferencias, las provisiones de exportación temporal bajo la partida 9802 del Sistema Armonizado de Estados Unidos, etc.

Fuentes: USDC, División de Comercio Internacional, Cintas de Comercio Exterior.

4

**CALCULO DE LA PRODUCTIVIDAD, CON BASE EN EL VOLUMEN
FISICO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA.**

DEFINICION ASOCIADA:

La productividad puede ser definida simplemente como la relación entre el producto medible y uno o más de los insumos utilizados en la producción.

Fuente Eeasterfield T. E. Productivity Measurement in Great Britain, Departament of Scientific and Industries Research, Great Britain, 1973. Citado en las "Definiciones de Productividad" compilado por la Dirección General de Productividad de la STyPS.

OBJETVO:

Establecer los niveles de productividad de la mano de obra en industrias manufactureras.

DESCRIPCION:

Mide la productividad en función de las horas-hombre trabajadas, mediante números índice.

AUTOR: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Competitividad de la Economía Mexicana. Número 3

FORMULA DE CALCULO:

$$\text{INDpvd} = \frac{\text{INDq}}{\text{INDl}} = \frac{\text{IVF}}{\text{IHH}}$$

donde:

INDpvd = índice de productividad de la mano de obra

INDq = índice de producción física

INDl = índice de trabajo

IVF = índice de volumen físico de la producción

Estos índices son elaborados por el INEGI con base en la información de la Encuesta Industrial Mensual.

Esta Metodología es similar a la utilizada por la oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos de América (BLS).

Tanto el IVF como el IHH muestran el cambio porcentual en relación a un año base que siempre es 100. Adicionalmente, conviene aclarar que el cálculo de cada uno de estos indicadores se realiza con base en la metodología general de números índices.

Así para el IVF se pueden utilizar:

$$\text{Índice de Producción de Laspeyres} = \frac{L_o Q_i}{L_o Q_o}$$

donde: Q es la cantidad del artículo medido.

L es la ponderación (según las horas-hombre requeridas para obtener Q)

i es período corriente

o es período base

En tanto que para el IHH sería más sencillo.

$$\text{Índice de horas-hombre} = \frac{\text{horas-hombre en el período corriente}}{\text{horas-hombre en el período base}}$$

Ejemplo de Cálculo:

1992	IVF (129 clases)	IHH (129 clases)	IVF/IHH (1980=100)
-			
-			
-			
-			
-			
Septiembre	121.5	86.2	140.9
Octubre	128.0	88.7	144.3
Noviembre	122.6	83.4	147.0
Diciembre	117.2	79.0	148.3

3

CALCULO DE LA PRODUCTIVIDAD CON BASE EN EL VALOR AGREGADO

DEFINICION ASOCIADA:

La productividad de los bienes y servicios, se consigue al obtener un valor económico adicional a lo existente, a través del uso eficiente de los insumos.

Fuente Ensayos Varios. Citado en las "Definiciones de Productividad" compilado por la Dirección General de Productividad de la STyPS.

OBJETIVO:

Cuantificar la productividad con base en el valor agregado en términos reales y la población total ocupada.

DESCRIPCION:

Para el cálculo de productividad, se cuantifican y se relacionan agregados económicos.

AUTOR:

Mandler, Pablo. Estadísticas Económicas y su Uso en Indicadores de Productividad. Ed. OIT. Citado en el Compendio de Metodologías de Medición de la Productividad. Dirección General de Capacitación y Productividad de la STyPS.

FORMULA:

$$PJ = \frac{VA}{PO} \quad (100)$$

donde:

PJ = Productividad.

VA = Valor agregado a costo de factores en cada rama.

PO = Población ocupada en cada rama.

El valor agregado a Costo de Factores está dado por la siguiente fórmula:

$$VA = RA + EE + CKF$$

donde:

RA = remuneración a asalariados

EE = excedente de explotación

CKF = costo de capital fijo

Otra forma de obtener el valor agregado (VA), es restando al valor bruto de producción (VBP), el consumo intermedio (CI).

$$VA = VBP - CI$$

Cabe aclarar que el valor agregado (VA) debe deflactarse para transformar los valores corrientes en valores constantes.

VENTAJAS:

La productividad se expresa como una contribución del valor agregado a la producción.

En su cálculo se consideran todos los factores de la producción.

DESVENTAJAS:

El cálculo de la productividad por este método, necesita de mucha información, la cual no siempre se encuentra disponible o actualizada.

2

2. Estadísticas Económicas y su Uso en Indicadores de Productividad*

A) Objetivo

Cuantificar la productividad en relación al valor agregado en términos reales con la población total ocupada.

B) Descripción

Se pone énfasis en conceptos, definiciones y métodos de estimación relacionados con la cuantificación de agregados económicos a utilizar en la construcción de indicadores de la productividad, los que necesariamente tienen que incorporar alguna variable relativa a la producción.

C) Procedimiento de Cálculo

Para la aplicación del presente método es necesario transformar el valor corriente de las

* Mandlör, Pablo. Estadísticas Económicas y su Uso en Indicadores de Productividad. Ed. O.I.T.

variables en valores constantes. (Fórmulas 1,3,4,5).

El siguiente paso consiste en determinar y transformar las cantidades del período t en cantidades del período T . Para obtener la variación porcentual ocurrida en el volumen de bienes entre el año cero y el año T . (fórmula 2).

Asimismo, en caso de no contar con los datos del valor agregado bruto a costo de factores y a precio de mercado; del valor agregado neto a precios constantes y a costo de factores será necesario obtenerlos, determinándolos mediante las fórmulas 9 y 10.

Cabe hacer mención de que el valor agregado neto a costo de factores, refleja el valor realmente generado en la producción de bienes y servicios, libre de las duplicaciones del consumo intermedio.

1) Deflatación

$$VBP_T^o = \frac{VBP_T}{IPV BP_T^o} \times 100$$

2) Extrapolación

$$VBP_T^o = VBP^o \times \frac{ICVBPT}{100}$$

3) Deflactación por Índice de Precios de la Producción

$$i) \quad \frac{VAB_T}{IP^{\circ}VBP_T} = VBP_T^{\circ} - C. I. \quad \frac{IP^{\circ}CI}{IP^{\circ}VBP_T} \quad T$$

$$ii) \quad VAB^{\circ} \quad IQ^{\circ} VBP_T = VBP_T^{\circ} \times \frac{CI}{VBP^{\circ}}$$

4) Deflactación de las Remuneraciones

$$PCRA_T^{\circ} = \frac{RA_T}{IP^{\circ}PC} \times 100$$

5) Doble Deflación

$$VAB_T^{\circ} = VBP_T^{\circ} (I - AT)^{\circ}$$

Considerando que: $VAU_T = RA + EE$

6) Valor Agregado Bruto a Costo de Factores

$$VABCF = R A + EE + CKF$$

7) Valor Agregado Bruto a Precios de Mercado

$$VABPM = R A + EE + CKF + II - SS$$

8) Valor Agregado Bruto a Precios Constantes

$$VAB^{\circ}T = VBP^{\circ}_T - CI^{\circ}J$$

9) Valor Agregado Neto a Precios Constantes

$$VANC_T = R A + EE$$

10) Valor Agregado Neto a Costo de Factores

$$VANCF = RA + EE$$

11) Productividad

$$PJT = \frac{VA^{\circ}JT}{P^{\circ}JT}$$

Donde:

VBPT = Valor bruto de la producción a precios corrientes en año t.

VBPT^oT = Valor bruto de la producción a precios constantes en el año t.

IP^oVBPT = Índice de precios del valor bruto de la producción para el año t con respecto al año base (0).

IQ^o = Índice de volúmenes o quantum representativo.

VA^o_{jt} = Valor agregado a costos de factores en cada rama, año t.

PO_{jt} = Población ocupada en cada rama, año t.

RA = Remuneración a asalariados.

EE = Excedente de explotación.

CF = Costo de factores.

CI = Consumo intermedio.

AT = Coeficiente técnico de consumo intermedio.

CKF = Consumo de capital fijo.

II = Impuestos indirectos.

SS = Subvenciones.

D) Ventajas

La utilización de este método es recomendable en la medición de la productividad a nivel nacional debido a que refleja la productividad real, al considerarla como la variable que manifiesta la contribución auténtica del valor agregado a la producción.

E) Desventajas

Requiere de mucha información, la cual en ocasiones no se encuentra disponible, tal es el caso de los índices deflatores que se utilizan para cuantificar la transferencia de recursos en términos reales.

F) Ejemplo de Aplicación

- Deflactación -

VB_P pm Deflactado

= 3371

CI Deflactado

= 2192

VAB Deflactado

pm

= 1179

- Extrapolación (%) -

RA = 0.5624

EE = 0.4069

cf

Productividad

$PJ = \frac{VA^{\circ}JT}{P_{UJT}} (100)$

P.O = 13,601.78

$VA^{\circ}JT = 12,710.19$

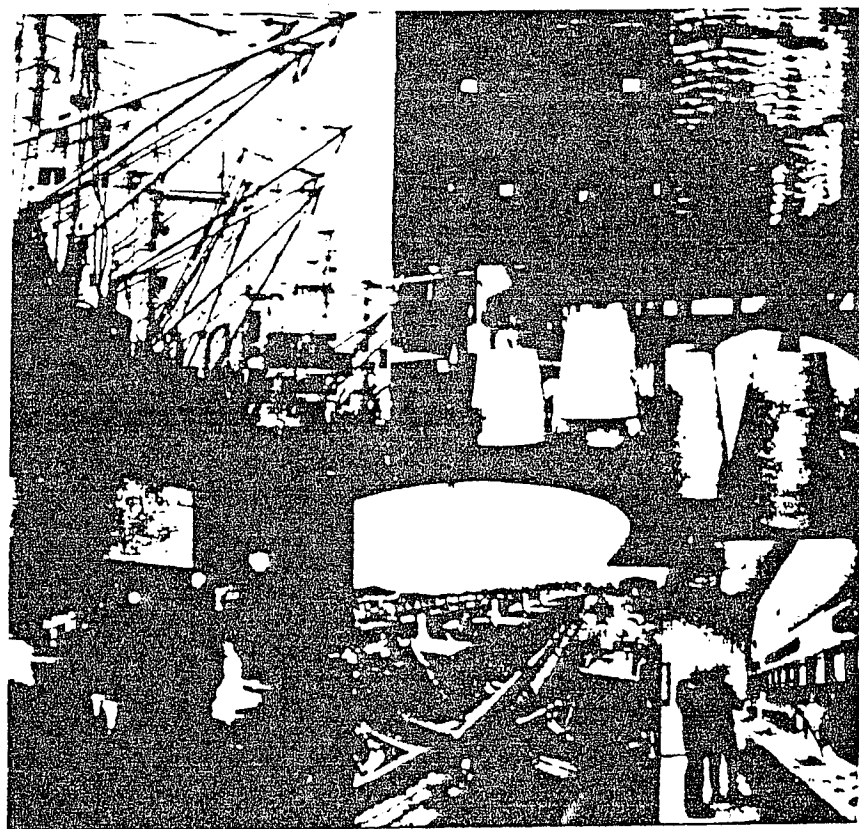
= 93.0

Se observa en el presente ejemplo, que de un 100% considerado como nivel máximo de productividad, se está obteniendo un 93.0% generado por la población ocupada con respecto al valor agregado, nivel satisfactorio considerando que está cuantificado en términos reales.

1

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMIA MEXICANA

Número 3



INEGI

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA

PRESENTACION

Uno de los principales objetivos de la apertura comercial consiste en elevar la competitividad de nuestra economía, es decir, la capacidad de competir efectivamente con la oferta externa de los mercados domésticos y externos.

Sin embargo, el mejoramiento de la competitividad no se produce de manera automática, sino que es resultado de un proceso de ajuste macroeconómico, reconversión industrial y de crecimiento de la calidad de la fuerza de trabajo que puede prolongarse por varios años.

Es por ello que, con el fin de dar seguimiento a los cambios registrados en la competitividad del país, el **Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)**, inició la elaboración y difusión de diversos indicadores de competitividad de la economía mexicana, particularmente de su industria manufacturera.

La competitividad de una economía es el resultado de una compleja interacción de diferentes factores, entre los cuales cabe mencionar los costos de los insumos intermedios, el costo del financiamiento y de los factores de producción, la productividad de los mismos, los precios de los productos terminados, el régimen impositivo, la organización de los mercados y los sistemas de distribución, entre otros. En consecuencia, es muy difícil, si no imposible, expresar la competitividad utilizando sólo un indicador. Por lo tanto, en lugar de presentar un índice global, se presentan una serie de indicadores que influyen de manera significativa en la posición competitiva de nuestro país, pero de los cuales ninguno por sí sólo pretende ser la última palabra al respecto.

Los indicadores de competitividad presentados en esta ocasión son los siguientes:

- tasas de interés,
- costos de mano de obra,
- productividad de la mano de obra,
- costos unitarios de la mano de obra,
- promedios arancelarios: México,
- promedios arancelarios: Estados Unidos,
- participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones manufactureras de Estados Unidos,
- participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones manufactureras de la Comunidad Europea.

En este tercer número de Indicadores de Competitividad de la Economía Mexicana se dan a conocer los resultados de su estimación anual a partir de 1985 y mensual desde 1989.

A continuación se presenta una breve descripción de cada uno de los indicadores y se explican las razones por las que se consideró pertinente incluirlos. En la sección metodológica se encuentran mayores detalles sobre su definición y forma de cálculo, así como de las fuentes de datos utilizadas.

TASAS DE INTERES

Un factor importante en la competitividad nacional es el costo al que las empresas tienen acceso al crédito. Puesto que en México no se publica información sobre tasas de interés activas, se tomó como aproximación el rendimiento del papel comercial. Para poder comparar las tasas de interés de México y Estados Unidos, se convirtió la tasa de interés de papel comercial a su equivalente en dólares americanos.

COSTOS DE LA MANO DE OBRA

Otro factor que influye de manera significativa en la competitividad de nuestro país frente a otros países es el costo de la mano de obra. En función de la disponibilidad de información sobre el costo completo de la mano de obra, en varios países se tomó como aproximación el salario medio de los obreros y, en algunos otros, la remuneración media del personal ocupado, es decir, incluyendo empleados. Todos los costos son por unidad de mano de obra, en este caso la hora-hombre, y están expresados en dólares americanos a precios corrientes.

PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA

La productividad de la mano de obra representa la cantidad de productos que se generan con una unidad de mano de obra. Como tal, es un determinante importante de la competitividad. Cabe señalar que sólo mediante aumentos sostenidos de la productividad es posible incrementar la remuneración a los empleados sin incidir negativamente en la competitividad de un país. Los índices de productividad que se presentan corresponden a México y a Estados Unidos.

COSTOS UNITARIOS DE LA MANO DE OBRA

A diferencia del costo por unidad de mano de obra, el costo unitario se define como el costo de la mano de obra por unidad de producto. Por lo tanto, cuando se incrementa la productividad, puede aumentar la remuneración de la mano de obra en la misma proporción sin alterar el costo unitario. Para México, se presentan índices del costo unitario de la mano de obra en pesos constantes y en dólares corrientes. Los últimos se comparan con índices para Estados Unidos.

PROMEDIOS ARANCELARIOS: MEXICO

Debido a que la industria mexicana requiere de insumos intermedios y bienes de capital importados, particularmente en un ambiente de creciente integración internacional, el costo de esos insumos incide de manera importante en su posición competitiva. Por esta razón, entre los indicadores presentados aquí, se incluyen los promedios de los aranceles que causa la introducción de esos bienes al país.

PROMEDIOS ARANCELARIOS: ESTADOS UNIDOS

Una de las formas en que se manifiesta la competitividad de una economía es mediante una efectiva penetración en los mercados de otros países. Sin embargo, un factor que impide a veces la entrada a ellos, consiste en las barreras comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias. Por lo tanto, se presentan aquí también los promedios de los aranceles que enfrentan las exportaciones mexicanas con nuestro principal socio comercial, Estados Unidos.

PARTICIPACION EN LA IMPORTACION MANUFACTURERA DE ESTADOS UNIDOS

La evolución de la participación de México y de sus principales competidores en el mercado de importación de Estados Unidos, sobre todo la referente a los productos manufactureros, puede considerarse como un importante indicador de competitividad revelada.

PARTICIPACION EN LA IMPORTACION MANUFACTURERA DE LA COMUNIDAD EUROPEA

Asimismo se decidió incorporar información sobre la participación relativa de nuestras exportaciones en la importación manufacturera de la Comunidad Europea, ya que ésta constituye, en su conjunto, nuestro segundo socio comercial en importancia. Este indicador proporciona información sobre los aspectos de diversificación regional de nuestro comercio.

Es así que, a través de esta publicación, se estará proporcionando información estadística que permita analizar el comportamiento y evolución de la competitividad de la economía mexicana.

El INEGI agradecerá que los comentarios que surjan sobre este producto se hagan llegar a sus oficinas, con la finalidad de mejorar el contenido y avanzar en el fortalecimiento del servicio público de información.

RESUMEN DE TENDENCIAS

• TASAS DE INTERES

Durante los meses de noviembre y diciembre de 1992 continuó la tendencia al alza en la tasa de interés activa en México medida en dólares. La tasa pasó de un nivel de 27.54% durante octubre a 30.43% en diciembre. Por lo que respecta al comportamiento de la tasa de interés en los Estados Unidos durante el mismo periodo, el nivel se incrementó de 3.33% en octubre a 3.67% en diciembre.

CUADRO 1
TASAS DE INTERES COMPARATIVAS EN DOLARES a/
(Por ciento anual)

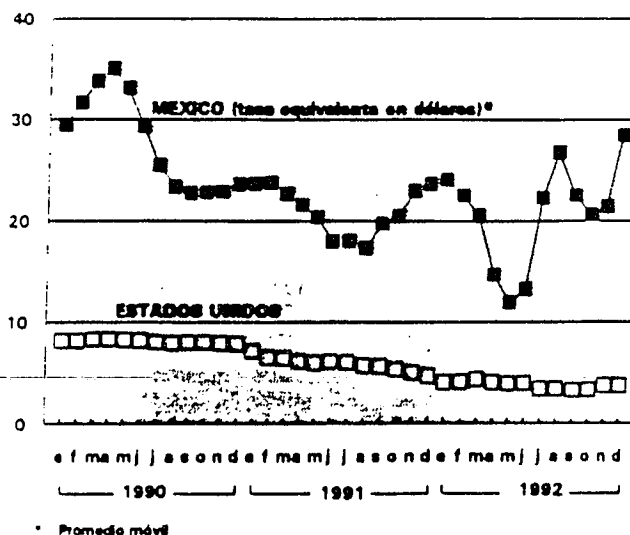
Periodo	México	Promedio b/	Estados Unidos
1985	8.13	-	7.95
1986	7.82	-	6.50
1987	30.68	-	5.81
1988	52.07	-	7.66
1989	33.53	-	8.99
1990	26.93	-	8.06
1991	20.03	-	5.87
1992	21.19	-	3.75
1990			
Enero	30.61	29.43	8.10
Febrero	34.86	31.66	8.14
Marzo	36.01	33.83	8.28
Abril	34.36	35.07	8.30
Mayo	28.82	33.06	8.25
Junio	24.99	29.39	8.14
Julio	22.78	25.53	7.99
Agosto	22.41	23.39	7.88
Septiembre	23.07	22.75	7.96
Octubre	22.94	22.80	7.98
Noviembre	22.72	22.91	7.91
Diciembre	25.00	23.55	7.80
1991			
Enero	23.42	23.71	7.10
Febrero	22.77	23.73	6.49
Marzo	21.68	22.62	6.41
Abril	20.25	21.58	6.07
Mayo	18.98	20.30	5.92
Junio	14.56	17.93	6.11
Julio	20.57	18.04	6.05
Agosto	16.70	17.28	5.72
Septiembre	21.83	19.70	5.57
Octubre	22.72	20.42	5.35
Noviembre	24.28	22.94	4.98
Diciembre	24.07	23.69	4.61
1992			
Enero	23.83	24.06	4.07
Febrero	19.60	22.50	4.11
Marzo	18.28	20.57	4.30
Abril	6.08	14.65	4.04
Mayo	11.58	11.98	3.88
Junio	22.11	13.26	3.92
Julio	33.10	22.27	3.44
Agosto	24.98	26.73	3.38
Septiembre	9.35	22.48	3.24
Octubre	27.54	20.62	3.33
Noviembre	27.43	21.44	3.66
Diciembre	30.43	28.47	3.67

a. Plazo de 28 días.
b. Promedio móvil de tres meses.

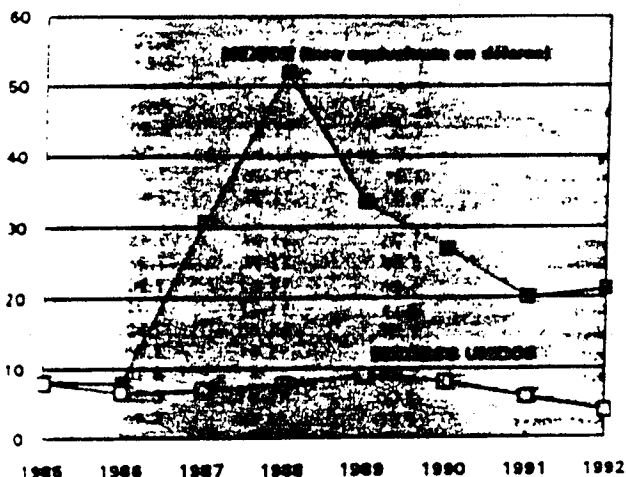
Por otra parte, la tasa de interés promedio anual en México para 1992 fué de 21.19%, es decir, 1.16 puntos porcentuales mayor al valor registrado un año antes. Por lo que respecta a los Estados Unidos, durante 1992 la tasa fué de 3.75% anual, lo cual equivale a una reducción de 2.12 puntos porcentuales en relación al nivel que tenía en el año de 1991.

TASAS DE INTERES COMPARATIVAS
(Plazo de 28 días, por ciento anual)

Gráfica 1a



Gráfica 1b



• COSTOS DE LA MANO DE OBRA

Los costos de la mano de obra, medidos en dólares, en la industria manufacturera en México mantuvieron una tendencia creciente durante los dos últimos meses del año pasado.

Sin embargo, al comparar el comportamiento de los sueldos y salarios de México con los de otros países, para los cuales existe información comparable, se observa que México mantiene costos de mano de obra significativamente inferiores a los de Japón, Canadá y Francia, y ligeramente superiores a los registrados en Chile.

CUADRO 2.1
SALARIOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN
VARIOS PAISES
(Dólares por hora)

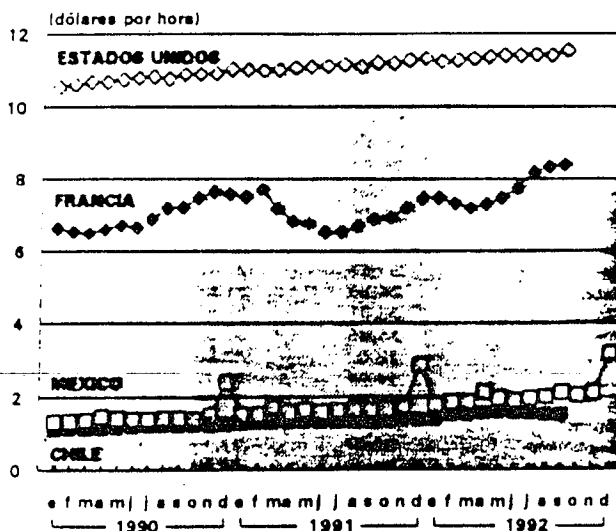
Periodo	México	Estados Unidos	Francia	Chile
1986	1.26	9.54	3.51	0.82
1986	0.91	9.69	4.76	0.84
1987	0.97	9.86	5.75	0.88
1988	1.17	10.13	5.98	0.96
1989	1.32	10.42	5.84	1.06
1990	1.48 p/	10.78	6.97	1.18
1991	1.74	11.13	7.03	1.32
1992	2.07	-	-	-
1990				
Enero	1.32	10.54	6.64	1.10
Febrero	1.35	10.61	6.53	1.12
Marzo	1.37	10.69	6.49	1.12
Abril	1.47	10.69	6.61	1.15
Mayo	1.41	10.75	6.72	1.17
Junio	1.38	10.79	6.65	1.19
Julio	1.38	10.83	6.89	1.22
Agosto	1.39	10.77	7.19	1.22
Septiembre	1.41	10.89	7.23	1.21
Octubre	1.38	10.89	7.48	1.24
Noviembre	1.50	10.92	7.65	1.21
Diciembre	2.40	11.04	7.58	1.26
1991				
Enero	1.52	11.01	7.52	1.28
Febrero	1.53	10.99	7.73	1.29
Marzo	1.73	11.02	7.18	1.29
Abril	1.58	11.07	6.83	1.31
Mayo	1.65	11.09	6.76	1.32
Junio	1.60	11.13	6.51	1.32
Julio	1.63	11.17	6.55	1.31
Agosto	1.66	11.11	6.70	1.31
Septiembre	1.65	11.22	6.90	1.33
Octubre	1.68	11.20	6.94	1.35
Noviembre	1.74	11.26	7.23	1.36
Diciembre	2.87	11.32	7.48	1.38
1992				
Enero	1.79	11.24	7.49	1.42
Febrero	1.86	11.26	7.33	1.52
Marzo	1.86	11.32	7.20	1.53
Abril	2.11	11.37	7.32	1.57
Mayo	1.96	11.40	7.50	1.58
Junio	1.89	11.41	7.76	1.56
Julio	1.96	11.42	8.18	1.55
Agosto	2.00	11.41	8.35	1.53
Septiembre	2.10	11.53	8.40	1.52
Octubre	2.03	-	-	-
Noviembre	2.11	-	-	-
Diciembre	3.17	-	-	-

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

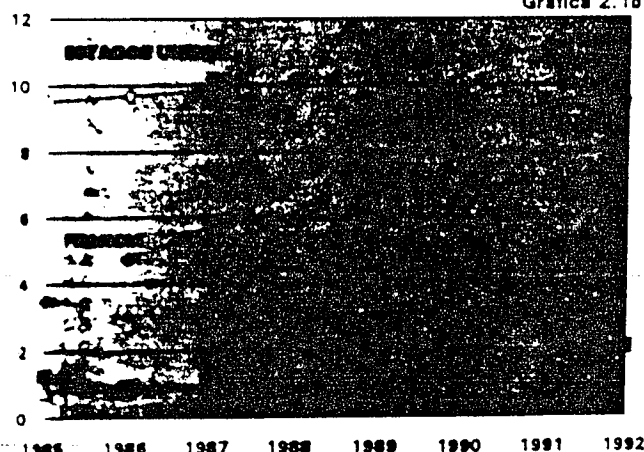
De lo anterior, se concluye que aunque se ha mantenido la tendencia hacia la recuperación de los salarios y las remuneraciones en la Industria Manufacturera, nuestro país continúa sosteniendo su posición competitiva respecto de los países considerados.

SALARIOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Gráfica 2.1a



Gráfica 2.1b

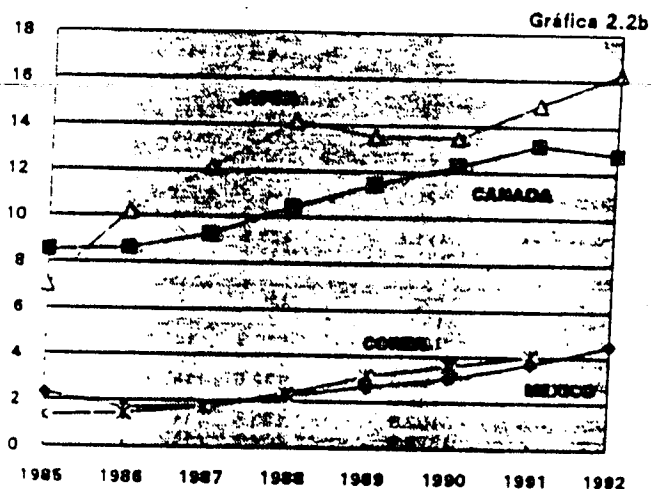
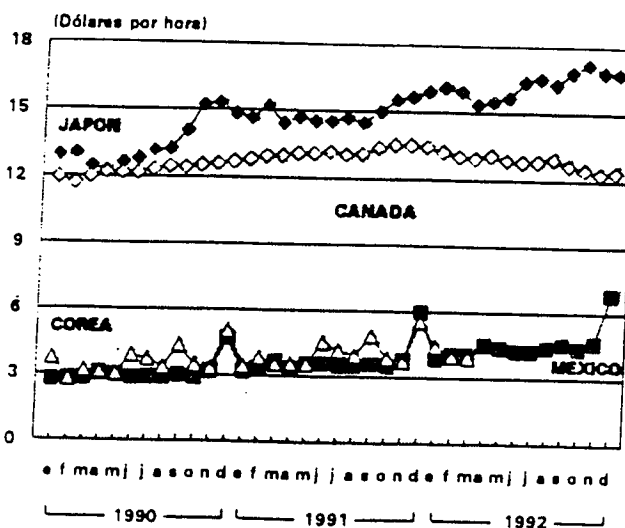


CUADRO 2.2
REMUNERACION POR PERSONA EN LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA

(Dólares por hora)				
Periodo	México	Corea	Japón	Canadá
1985	2.30	1.33	7.01	8.49
1986	1.66	1.43	10.21	8.60
1987	1.77	1.71	12.13	9.25
1988	2.22	2.31	14.16	10.43
1989	2.67	3.15	13.52	11.43
1990	3.06 pr	3.58	13.50	12.26
1991	3.70	4.04	14.95	13.17
1992	4.50	-	16.30	12.80
1990				
Enero	2.73	3.76	12.97	11.92
Febrero	2.82	2.78	13.05	11.70
Marzo	2.81	3.17	12.45	11.98
Abril	3.03	3.11	12.25	12.19
Mayo	2.95	3.05	12.62	12.16
Junio	2.83	3.88	12.83	12.17
Julio	2.88	3.71	13.16	12.32
Agosto	2.87	3.36	13.23	12.45
Septiembre	2.98	4.38	14.05	12.41
Octubre	2.91	3.45	15.20	12.53
Noviembre	3.15	3.29	15.31	12.59
Diciembre	4.73	5.05	14.86	12.71
1991				
Enero	3.18	3.43	14.63	12.78
Febrero	3.31	3.82	15.21	12.96
Marzo	3.66	3.53	14.44	13.01
Abril	3.34	3.56	14.72	13.07
Mayo	3.57	3.53	14.51	13.08
Junio	3.57	4.53	14.55	13.16
Julio	3.45	4.19	14.70	13.05
Agosto	3.51	3.97	14.49	13.10
Septiembre	3.57	4.87	15.02	13.36
Octubre	3.50	3.84	15.54	13.53
Noviembre	3.75	3.70	15.70	13.52
Diciembre	5.99	5.55	15.93	13.47
1992				
Enero	3.81	4.42	16.13	13.22
Febrero	4.04	3.95	15.94	13.03
Marzo	4.03	3.94	15.35	12.97
Abril	4.51	-	15.50	13.08
Mayo	4.36	-	15.73	12.88
Junio	4.21	-	16.42	12.82
Julio	4.23	-	16.57	12.84
Agosto	4.41	-	16.30	12.93
Septiembre	4.53	-	16.86	12.69
Octubre	4.36	-	17.18	12.48
Noviembre	4.63	-	16.81	12.30
Diciembre	6.85	-	16.80	12.39

pr Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

REMUNERACIONES POR PERSONA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Gráfica 2.2a



• PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA

Durante los dos últimos meses de 1992 el índice de la productividad de la mano de obra en la industria manufacturera de México, mantuvo la tendencia creciente ya observada durante los primeros diez meses del año. Por otra parte, para el mismo periodo, la productividad en la industria manufacturera de los Estados Unidos también registró una tendencia creciente, aunque con un ritmo de crecimiento menor que en México. Utilizando datos anuales, durante 1992 el crecimiento del índice de productividad en México

fue de 5.9 % respecto al año anterior. Para el mismo periodo, el índice de productividad de la industria manufacturera en Estados Unidos aumentó en 2.3 % es decir, 3.6 puntos porcentuales menos que en México.

Del comportamiento de la productividad de la mano de obra en ambos países, se concluye que durante 1992 continuó la tendencia favorable para México al aumentar más rápido la productividad que en los Estados Unidos.

CUADRO 3
PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA EN LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA a/
(Índices: 1980 = 100)

Periodo	México		Estados Unidos	
	Índice	Promedio b/	Índice	Promedio b
1985	106.7	-	122.1	-
1986	104.3	-	126.0	-
1987	107.1	-	130.1	-
1988	110.9	-	135.0	-
1989	118.7	-	137.5	-
1990	126.2 p/	-	143.4	-
1991	133.4	-	145.6	-
1992	141.3	-	149.0	-
1990				
Enero	119.2	120.2	140.6	140.0
Febrero	119.7	119.4	141.7	140.7
Marzo	124.4	121.1	142.1	141.5
Abril	123.4	122.5	142.3	142.0
Mayo	126.1	124.6	142.8	142.4
Junio	128.3	125.9	143.3	142.8
Julio	127.7	127.4	144.1	143.4
Agosto	125.8	127.3	144.1	143.8
Septiembre	124.6	126.0	144.7	144.3
Octubre	133.1	127.8	145.6	144.8
Noviembre	131.6	129.8	145.6	145.3
Diciembre	129.9	131.5	143.3	144.8
1991				
Enero	128.7	130.1	144.0	144.3
Febrero	130.1	129.6	144.2	143.8
Marzo	132.0	130.3	143.7	143.9
Abril	131.8	131.3	145.3	144.4
Mayo	133.0	132.3	145.3	144.8
Junio	134.6	133.1	145.5	145.4
Julio	132.9	133.5	146.6	145.8
Agosto	129.0	132.2	145.9	146.0
Septiembre	132.1	131.3	146.8	146.4
Octubre	139.2	133.4	147.1	146.6
Noviembre	139.8	137.0	146.8	146.9
Diciembre	138.0	139.0	146.0	146.6
1992				
Enero	132.7	136.8	145.8	146.2
Febrero	135.7	135.5	146.0	145.9
Marzo	144.1	137.5	146.6	146.1
Abril	137.8	139.2	147.3	146.6
Mayo	140.2	140.7	147.8	147.2
Junio	143.4	140.5	148.8	148.0
Julio	141.6	141.7	149.6	148.7
Agosto	139.2	141.4	150.2	149.5
Septiembre	140.9	140.6	150.5	150.1
Octubre	144.3	141.5	151.4	150.7
Noviembre	147.0	144.1	151.6	151.2
Diciembre	148.3	146.5	152.4	151.8

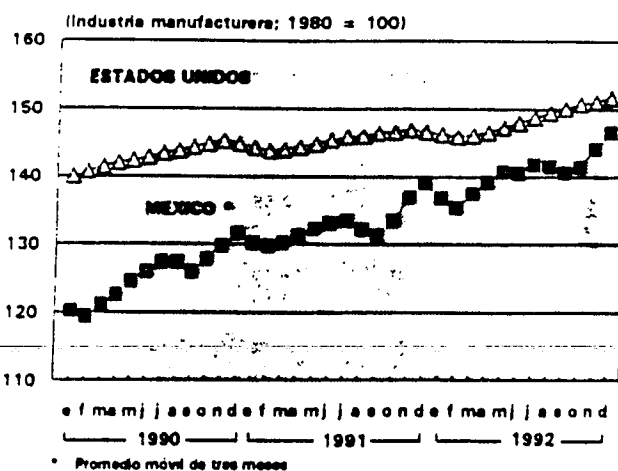
a/ Por horas hombre trabajadas.

b/ Promedio móvil de tres meses.

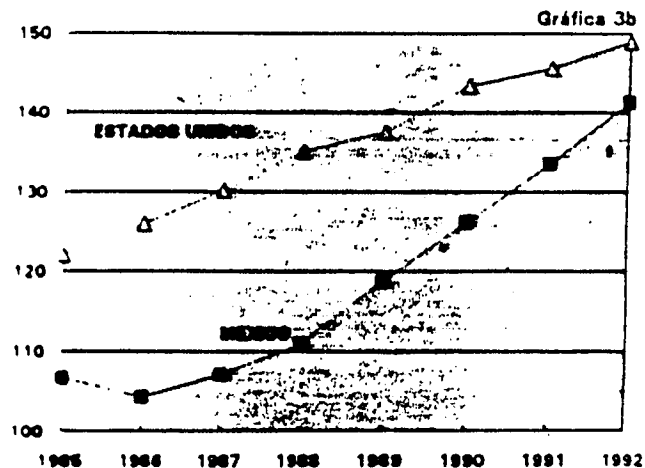
p/ Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA
POR HORAS-HOMBRE

Gráfica 3a



Gráfica 3b



• COSTOS UNITARIOS DE LA MANO DE OBRA

Como resultado del efecto conjunto de la evolución observada en la productividad y en los costos de la mano de obra en pesos constantes, durante 1992 los costos unitarios en México registraron un crecimiento de 2.0% respecto al año anterior.

Al expresar los costos unitarios en dólares se aprecia un incremento en este indicador en las manufacturas Mexicanas, el cual contrasta con la virtual estabilidad observada en Estados Unidos. Adicionalmente, cabe mencionar que los indicadores de costos unitarios, al representar números índices, sólo permiten comparaciones sobre su dinámica y no sobre sus niveles.

CUADRO 4.1
COSTOS UNITARIOS DE LA MANO DE OBRA: MEXICO ^{a/}
INDUSTRIA MANUFACTURERA
(Índices: 1980 = 100)

Periodo	Índice	Promedio b.
1985	68.3	
1986	66.1	
1987	64.7	
1988	60.3	
1989	61.1	
1990 p/	59.2	
1991	59.1	
1992	60.3	
1990		
Enero	58.9	58.9
Febrero	59.9	58.7
Marzo	56.9	58.6
Abril	61.8	59.5
Mayo	58.5	59.1
Junio	54.5	58.2
Julio	55.2	56.0
Agosto	55.3	55.0
Septiembre	57.8	56.1
Octubre	52.4	55.2
Noviembre	56.3	55.5
Diciembre	83.4	64.0
1991		
Enero	55.4	65.0
Febrero	56.3	65.0
Marzo	60.7	57.5
Abril	55.1	57.4
Mayo	58.2	58.0
Junio	57.1	56.8
Julio	55.7	57.0
Agosto	58.1	57.0
Septiembre	57.3	57.0
Octubre	52.9	56.1
Noviembre	55.3	55.2
Diciembre	87.4	65.2
1992		
Enero	56.8	66.5
Febrero	58.1	67.4
Marzo	54.0	56.3
Abril	62.7	58.3
Mayo	59.8	58.8
Junio	56.4	59.6
Julio	57.0	57.7
Agosto	59.7	57.7
Septiembre	59.9	58.9
Octubre	56.5	58.7
Noviembre	58.4	58.3
Diciembre	84.4	66.4

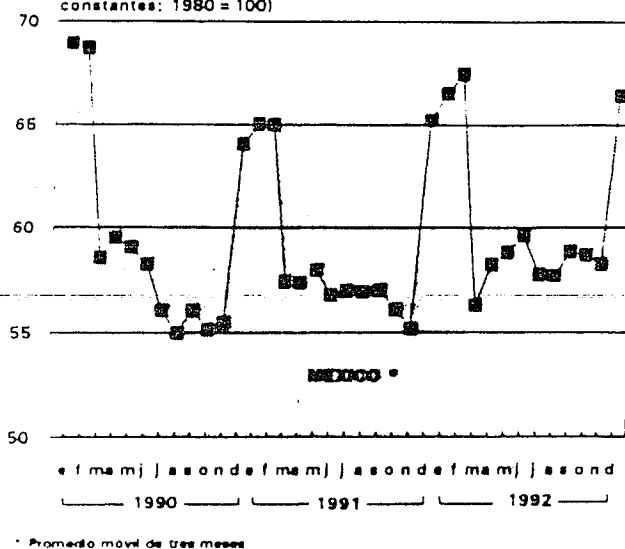
a/ Con base en pesos constantes

b/ Promedio móvil de tres meses

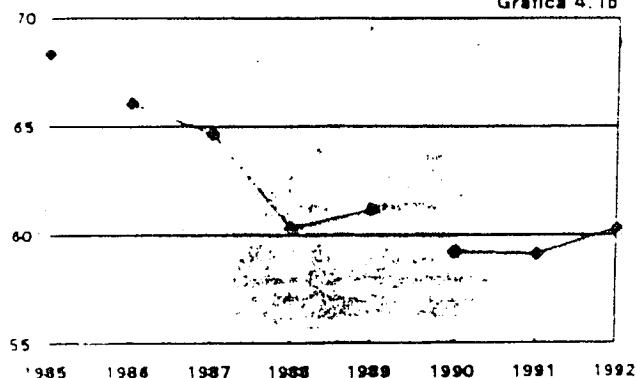
p/ Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica

COSTO UNITARIO DE LA MANO DE OBRA: MEXICO*
(Industria manufacturera; con base en pesos constantes: 1980 = 100)

Gráfica 4.1a



Gráfica 4.1b



CUADRO 4.2
COSTOS UNITARIOS COMPARATIVOS DE LA
MANO DE OBRA a/
INDUSTRIA MANUFACTURERA

(Índices: 1980 = 100)

Periodo	México		Estados Unidos	
	Índice	Promedio a/	Índice	Promedio a/
1985	65.3	-	107.5	-
1986	49.4	-	106.2	-
1987	49.8	-	104.8	-
1988	60.3	-	103.8	-
1989	67.7	-	104.8	-
1990	72.8 p/	-	103.9	-
1991	83.2	-	105.6	-
1992	95.5	-	105.7	-
1990				
Enero	68.9	78.1	103.4	104.0
Febrero	70.8	79.4	103.6	103.8
Marzo	67.8	69.2	103.8	103.6
Abril	73.9	70.8	103.9	103.8
Mayo	70.4	70.7	104.0	103.9
Junio	66.3	70.2	104.1	104.0
Julio	67.8	68.2	103.7	104.0
Agosto	68.6	67.6	103.9	103.9
Septiembre	72.0	69.4	103.7	103.8
Octubre	65.7	68.8	103.5	103.7
Noviembre	71.9	69.9	103.5	103.6
Diciembre	109.3	82.3	105.5	104.2
1991				
Enero	74.2	85.1	105.3	104.8
Febrero	76.4	86.6	105.2	105.3
Marzo	83.3	78.0	105.8	105.4
Abril	76.1	78.6	105.2	105.4
Mayo	80.7	80.0	105.5	105.5
Junio	79.8	78.9	105.6	105.4
Julio	78.0	79.5	105.2	105.4
Agosto	81.7	79.8	106.0	105.5
Septiembre	81.1	80.3	105.4	105.5
Octubre	75.5	79.4	105.4	105.6
Noviembre	80.7	79.1	105.9	105.6
Diciembre	130.4	95.5	106.6	106.0
1992				
Enero	86.3	99.1	106.3	106.3
Febrero	89.5	102.1	106.9	106.6
Marzo	84.0	86.6	106.7	106.6
Abril	98.3	90.6	106.7	106.8
Mayo	93.5	91.9	106.5	106.6
Junio	88.2	93.3	105.8	106.3
Julio	89.8	90.5	105.3	105.9
Agosto	95.3	91.1	105.4	105.5
Septiembre	96.7	93.9	105.2	105.3
Octubre	90.9	94.3	104.6	105.1
Noviembre	94.7	94.1	104.7	104.8
Diciembre	138.8	108.1	104.5	104.6

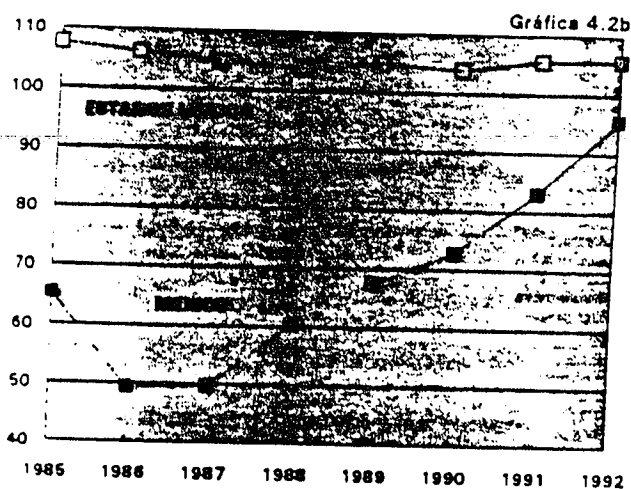
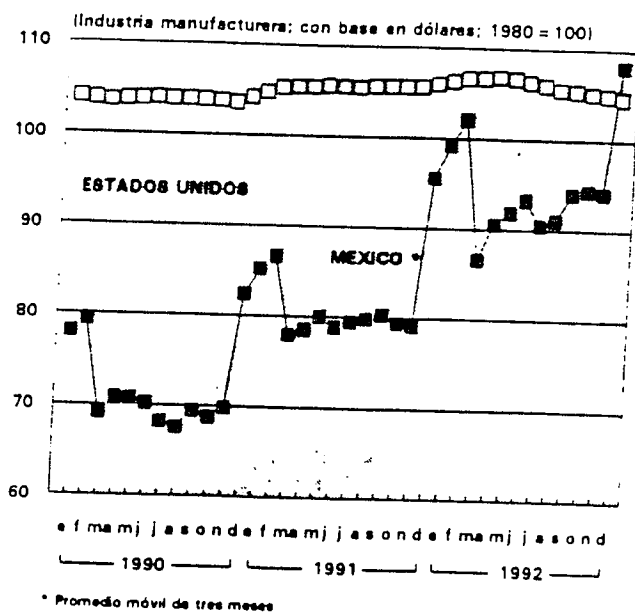
a/ Con base en dólares

b/ Promedio móvil de tres meses

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

COSTOS UNITARIOS COMPARATIVOS
DE LA MANO DE OBRA

Gráfica 4.2a



• PROMEDIOS ARANCELARIOS: MEXICO

Los promedios arancelarios de México, aplicados tanto a los bienes importados de consumo como a los bienes intermedios y de capital, presentan una ligera disminución durante los 10 primeros meses de 1992 en relación con igual periodo de 1991.

Cabe señalar, que las fluctuaciones marginales que se observan, se derivan principalmente de cambios en la composición de las importaciones y en menor medida de cambios en los niveles arancelarios.

Analizando el arancel promedio por tipo de bien, resulta que el arancel más alto durante el periodo enero-octubre de 1992, se aplicó a la importación de bienes de capital (13.2% promedio), mientras que el arancel más bajo se cobró a la importación de bienes intermedios (9.7% promedio). Por su parte, el aplicado a los bienes de consumo fue de 11.5%.

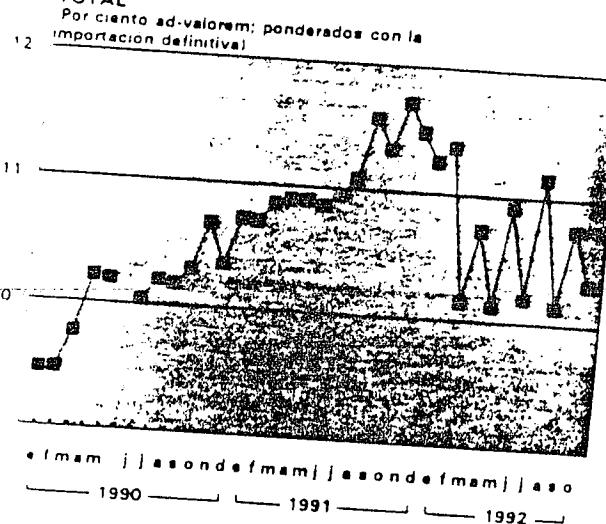
CUADRO 5
PROMEDIOS ARANCELARIOS MEXICO
(Promedio ad-valorem) a/

Periodo	Bienes Intermedios	Bienes de Capital	Bienes de Consumo	Total
1985	7.75	13.07	15.80	9.59
1986	11.80	18.39	13.71	13.05
1987	10.92	17.85	16.19	12.83
1988	4.93	8.42	11.08	6.29
1989	8.26	13.17	11.88	9.77
1990	8.64	13.89	10.93	10.13
1991	9.81	13.48	12.08	11.13
1990				
Enero	7.81	13.39	10.53	10.46
Febrero	7.93	13.65	10.17	9.44
Marzo	8.14	13.39	11.22	9.15
Abril	8.26	13.63	12.27	10.21
Mayo	8.42	14.21	10.42	10.19
Junio	8.59	14.39	10.59	10.24
Julio	8.55	14.33	9.83	10.20
Agosto	9.01	14.10	10.43	10.17
Septiembre	8.88	13.76	11.13	10.10
Octubre	9.20	13.48	11.13	10.67
Noviembre	9.49	13.95	12.72	10.15
Diciembre	9.34	14.40	10.83	10.12
1991				
Enero	9.33	14.17	10.59	10.70
Febrero	9.32	14.01	11.49	10.95
Marzo	9.58	13.49	12.10	10.89
Abril	9.55	13.40	11.95	10.89
Mayo	9.44	13.49	11.95	10.95
Junio	9.56	13.23	11.96	10.95
Julio	9.54	13.79	12.57	11.08
Agosto	10.41	13.96	11.86	11.57
Septiembre	10.34	13.83	11.06	11.13
Octubre	10.33	13.91	12.93	11.10
Noviembre	10.48	11.92	13.59	11.47
Diciembre	9.89	12.59	12.92	11.25
1992				
Enero	10.18	13.60	11.98	11.17
Febrero	9.91	13.29	10.04	10.14
Marzo	9.50	12.19	12.47	10.72
Abril	9.80	13.11	10.76	10.12
Mayo	9.59	13.26	11.64	10.92
Junio	9.82	13.03	10.98	10.93
Julio	9.49	13.61	13.13	11.15
Agosto	9.72	13.13	11.20	10.11
Septiembre	9.23	13.77	11.77	10.75
Octubre	10.08	12.71	10.59	10.12

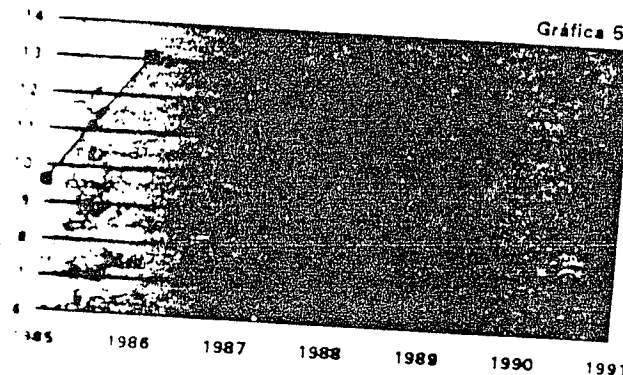
a. Ponderado con importación definitiva

PROMEDIOS ARANCELARIOS PARA IMPORTACIONES A MEXICO
TOTAL

Gráfica 5.1a



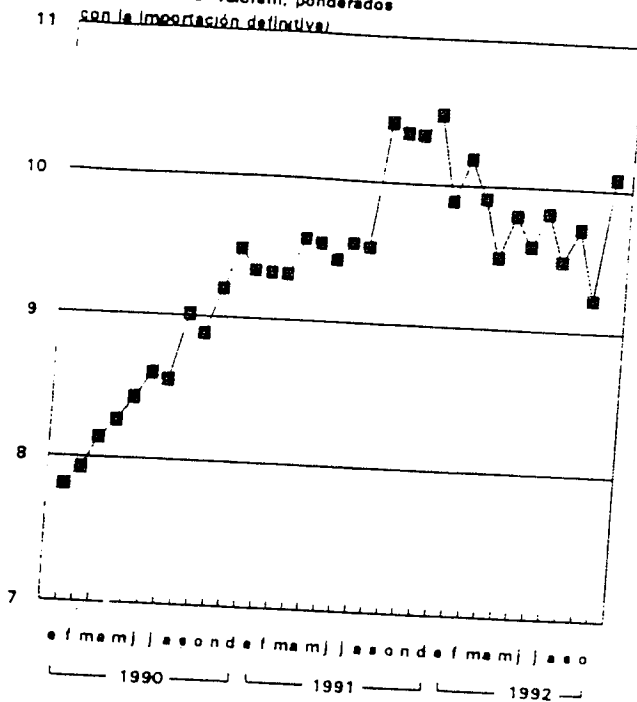
Gráfica 5.1b



**PROMEDIOS ARANCELARIOS PARA
IMPORTACIONES A MEXICO:
BIENES INTERMEDIOS**

Gráfica 5.2a

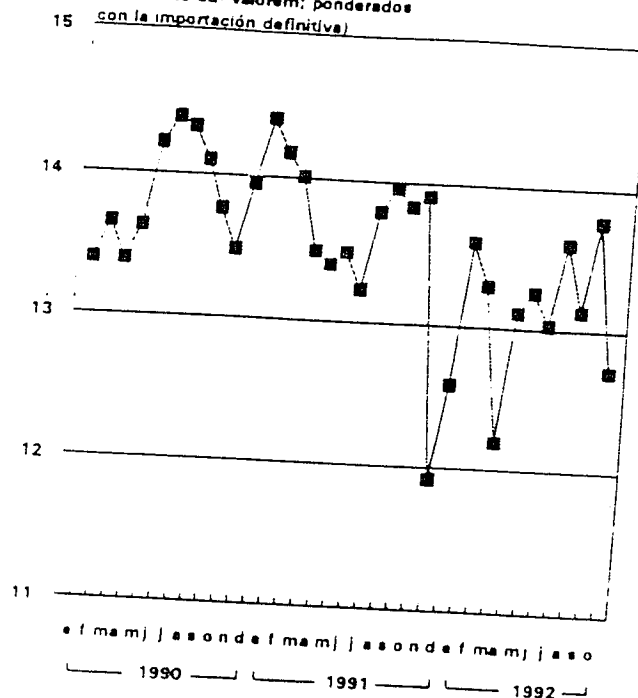
(Por ciento ad-valorem; ponderados
con la importación definitiva)



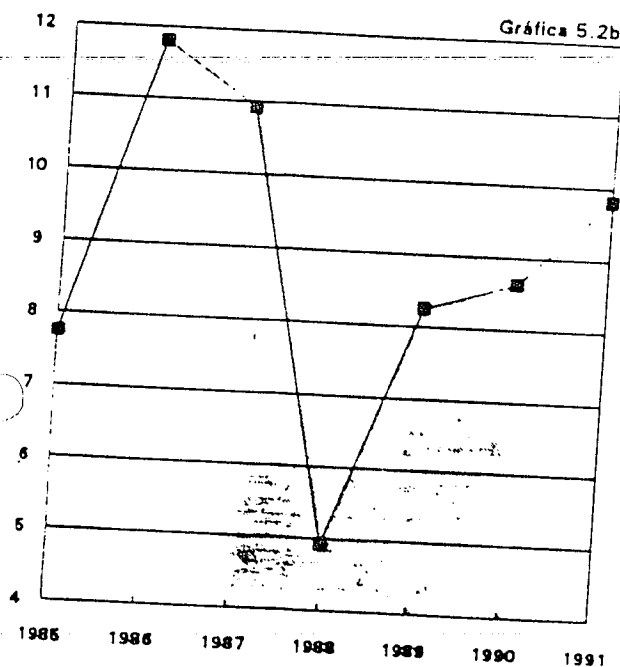
**PROMEDIOS ARANCELARIOS PARA
IMPORTACIONES A MEXICO:
BIENES DE CAPITAL**

Gráfica 5.3a

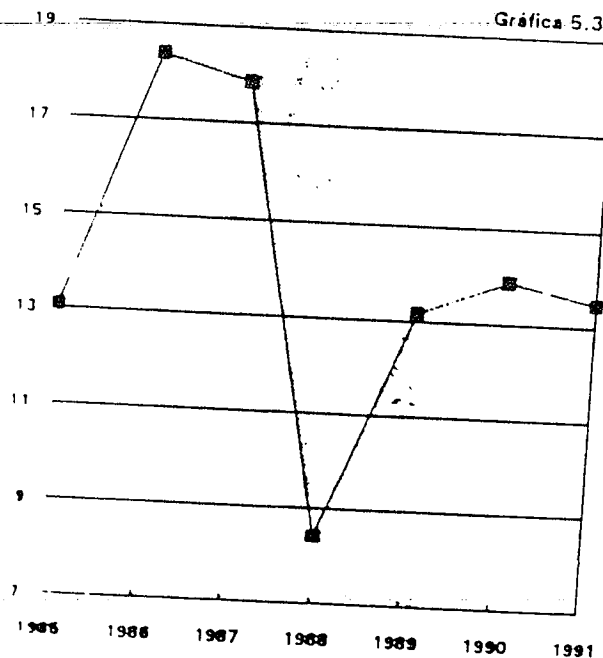
(Por ciento ad-valorem; ponderados
con la importación definitiva)



Gráfica 5.2b

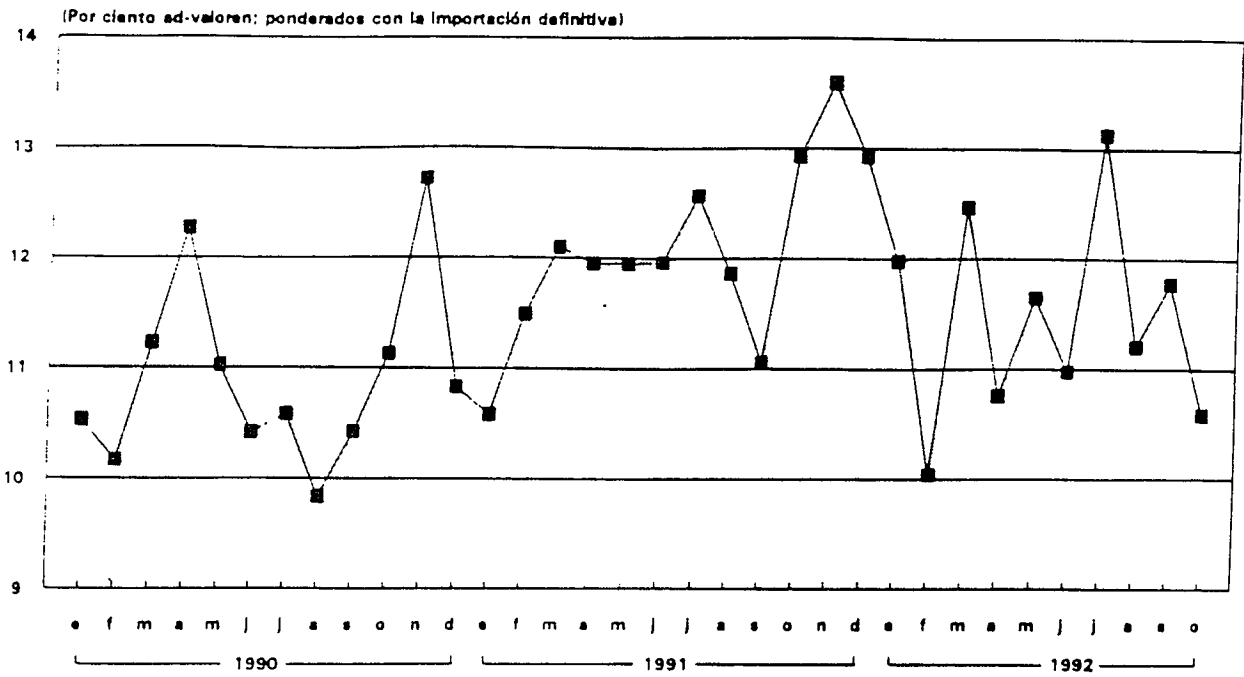


Gráfica 5.3b

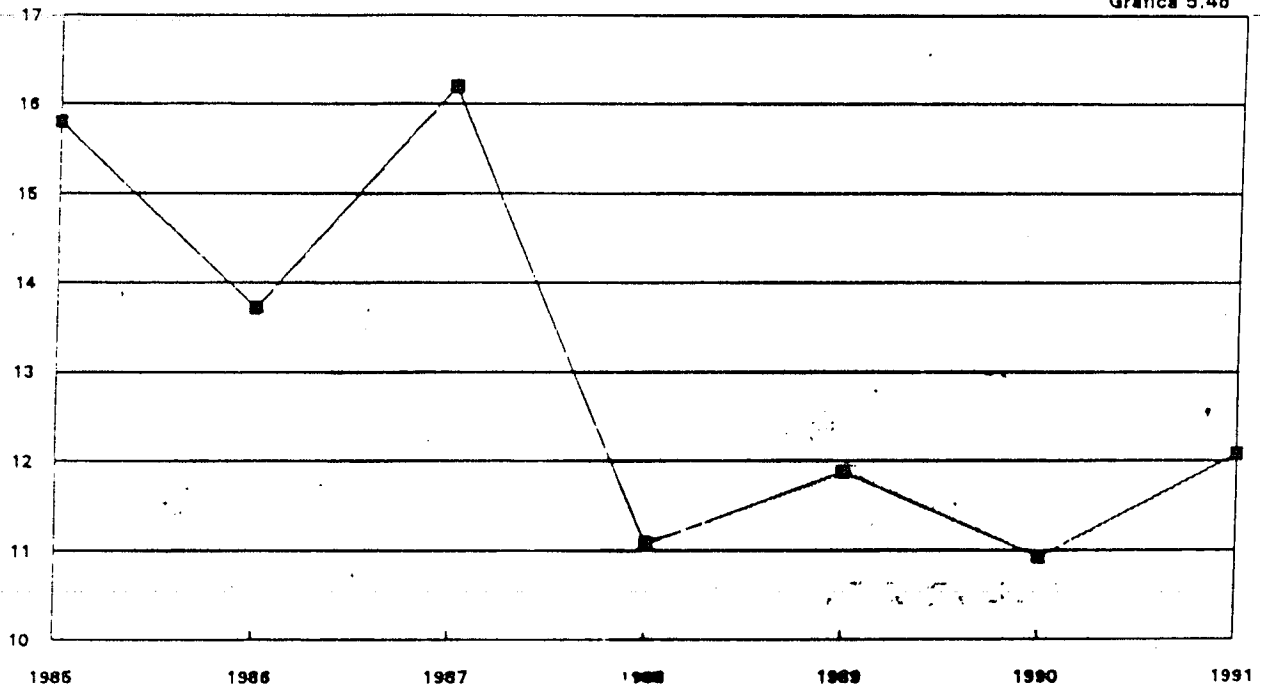


PROMEDIOS ARANCELARIOS PARA IMPORTACIONES A MEXICO:
BIENES DE CONSUMO

Gráfica 5.4a



Gráfica 5.4b



• PROMEDIOS ARANCELARIOS: ESTADOS UNIDOS

La estructura arancelaria promedio que enfrentan las exportaciones mexicanas en el mercado de

los Estados Unidos presentó un incremento marginal al pasar de 4.6% durante 1991 a 4.8% en 1992.

CUADRO 6
PROMEDIOS ARANCELARIOS: ESTADOS UNIDOS a/
PRODUCTOS MANUFACTUREROS
(Por ciento equivalente ad-valorem)

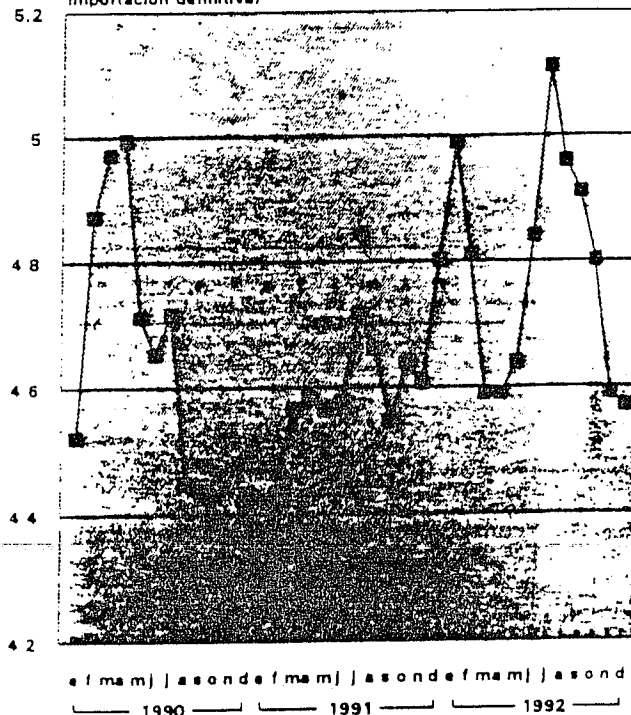
Periodo	Promedio (%)
1990	
Enero	4.52
Febrero	4.87
Marzo	4.97
Abril	4.99
Mayo	4.71
Junio	4.65
Julio	4.72
Agosto	4.45
Septiembre	4.43
Octubre	4.39
Noviembre	4.37
Diciembre	4.43
1991	
Enero	4.25
Febrero	4.47
Marzo	4.57
Abril	4.58
Mayo	4.57
Junio	4.58
Julio	4.72
Agosto	4.66
Septiembre	4.55
Octubre	4.64
Noviembre	4.61
Diciembre	4.80
1992	
Enero	4.99
Febrero	4.81
Marzo	4.59
Abril	4.59
Mayo	4.64
Junio	4.84
Julio	5.11
Agosto	4.96
Septiembre	4.91
Octubre	4.80
Noviembre	4.59
Diciembre	4.57

a/ Ponderado con la importación procedente de México.

PROMEDIOS ARANCELARIOS: ESTADOS UNIDOS

Gráfica 6

(Por ciento ad-valorem; ponderados con la importación definitiva)



• PARTICIPACION EN LAS IMPORTACIONES MANUFACTURERAS DE ESTADOS UNIDOS

Durante 1992 la participación de las exportaciones manufactureras mexicanas en la importación manufacturera de los Estados Unidos registró un incremento de 0.35 puntos porcentuales respecto al año anterior, al ubicarse en un nivel promedio de 6.19 por ciento.

De esta manera, se observa por cuarto año consecutivo, una evolución positiva y creciente de la participación de las exportaciones manufactureras mexicanas en el mercado estadounidense.

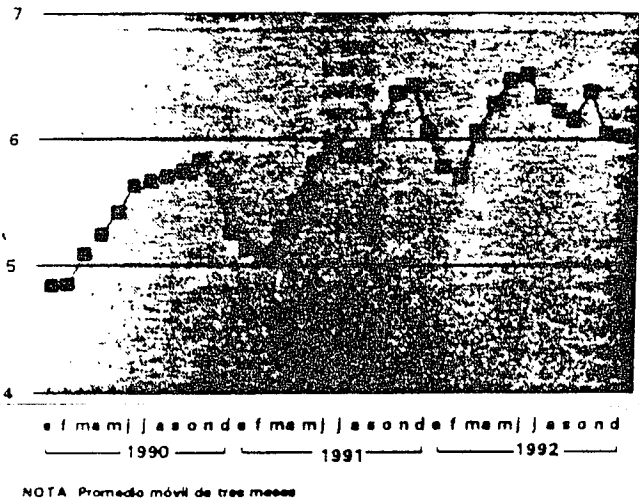
CUADRO 7
PARTICIPACION DE MEXICO EN LA
IMPORTACION DE ESTADOS UNIDOS
PRODUCTOS MANUFACTUREROS (%)

Periodo	Comtrade	USDC	Promedio a
1985	3.21	.	
1986	3.32	.	
1987	3.94	.	
1988	4.42	.	
1989	4.72	5.10	
1990	5.11	5.43	
1991	5.52	5.84	
1992	.	6.19	
1990			
Enero	.	4.76	4.84
Febrero	.	5.27	4.85
Marzo	.	5.23	5.08
Abril	.	5.22	5.24
Mayo	.	5.79	5.41
Junio	.	5.87	5.63
Julio	.	5.32	5.66
Agosto	.	5.91	5.70
Septiembre	.	5.99	5.74
Octubre	.	5.59	5.83
Noviembre	.	5.45	5.68
Diciembre	.	4.72	5.25
1991			
Enero	.	5.24	5.14
Febrero	.	5.17	5.04
Marzo	.	5.41	5.27
Abril	.	5.90	5.49
Mayo	.	6.09	5.80
Junio	.	5.88	5.96
Julio	.	5.66	5.88
Agosto	.	6.19	5.91
Septiembre	.	6.32	6.06
Octubre	.	6.58	6.36
Noviembre	.	6.36	6.42
Diciembre	.	5.24	6.06
1992			
Enero	.	5.75	5.78
Febrero	.	6.13	5.71
Marzo	.	6.31	6.06
Abril	.	6.39	6.28
Mayo	.	6.69	6.46
Junio	.	6.46	6.51
Julio	.	5.86	6.33
Agosto	.	6.35	6.22
Septiembre	.	6.24	6.15
Octubre	.	6.52	6.37
Noviembre	.	5.38	6.05
Diciembre	.	6.18	6.03

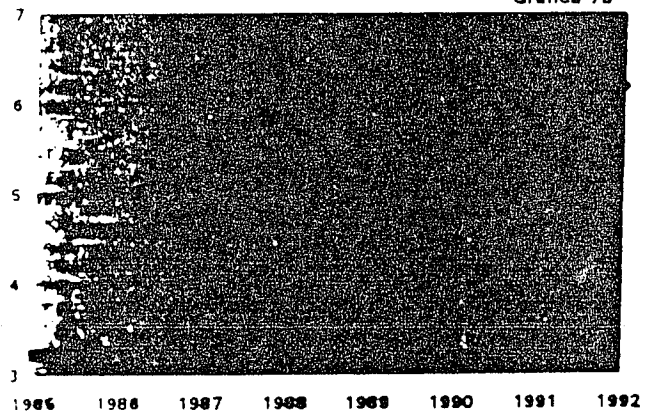
a. Promedio móvil de tres meses.

PARTICIPACION DE MEXICO EN LA
IMPORTACION DE ESTADOS UNIDOS:
PRODUCTOS MANUFACTUREROS (%)

Gráfica 7a



Gráfica 7b



• PARTICIPACION EN LAS IMPORTACIONES
MANUFACTURERAS DE LA COMUNIDAD
EUROPEA

Por lo que respecta a la participación de las exportaciones mexicanas participan en el mercado manufacturero de importación de la Comunidad Europea, se observa con datos disponibles al

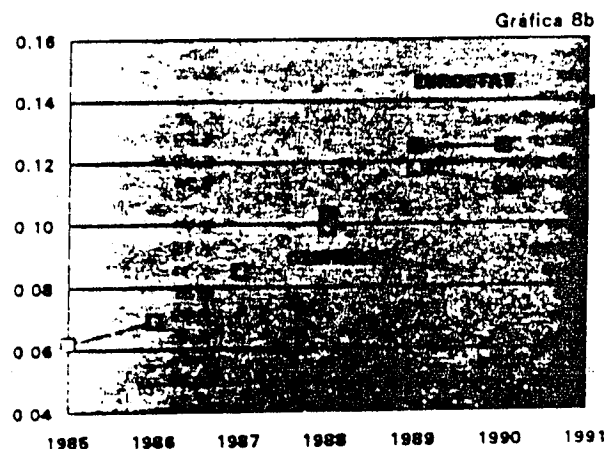
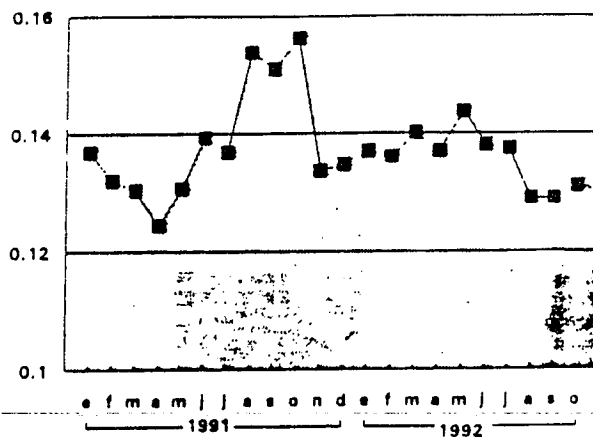
periodo enero-octubre de 1992, un comportamiento estable permaneciendo el indicador en niveles cercanos al 0.14 por ciento.

CUADRO 8
PARTICIPACION DE MEXICO EN LA IMPORTACION
DE LA COMUNIDAD EUROPEA: PRODUCTOS
MANUFACTUREROS a/ (%)

	Comtrade Periodo	EUROSTAT	
		Periodo	Promedio b/
1985	0.062	.	.
1986	0.069	.	.
1987	0.085	.	.
1988	0.099	0.103	.
1989	0.118	0.125	.
1990	0.112	0.125	.
1991	.	0.139	.
1990			
Enero	.	.	.
Febrero	.	.	.
Marzo	.	.	.
Abril	.	.	.
Mayo	.	.	.
Junio	.	.	.
Julio	.	.	.
Agosto	.	0.118	n d
Septiembre	.	0.126	n d
Octubre	.	0.138	0.127
Noviembre	.	0.135	0.133
Diciembre	.	0.126	0.133
1991			
Enero	.	0.149	0.137
Febrero	.	0.120	0.132
Marzo	.	0.121	0.130
Abril	.	0.132	0.124
Mayo	.	0.138	0.131
Junio	.	0.147	0.139
Julio	.	0.125	0.137
Agosto	.	0.189	0.154
Septiembre	.	0.139	0.151
Octubre	.	0.141	0.156
Noviembre	.	0.121	0.134
Diciembre	.	0.142	0.135
1992			
Enero	.	0.148	0.137
Febrero	.	0.118	0.136
Marzo	.	0.155	0.140
Abril	.	0.139	0.137
Mayo	.	0.137	0.144
Junio	.	0.138	0.138
Julio	.	0.137	0.137
Agosto	.	0.112	0.129
Septiembre	.	0.139	0.129
Octubre	.	0.142	0.131

a/ Incluye el comercio intra-comunitario
b/ Promedio móvil de tres meses
n d. No disponible

PARTICIPACION DE MEXICO EN LA IMPORTACION DE LA COMUNIDAD EUROPEA.*
PRODUCTOS MANUFACTUREROS (%)



CONCLUSIONES

De la evolución de los Indicadores de Competitividad durante 1992 es posible destacar los siguientes aspectos:

i) Durante 1992, el costo del financiamiento a las empresas medido a través de la tasa de papel comercial registró una tendencia al alza, situándose ésta en niveles ligeramente superiores a los observados un año antes.

ii) En concordancia con el proceso de recuperación de las remuneraciones reales en México, los costos unitarios mantuvieron la tendencia creciente observada en los últimos años.

iii) La evolución de la productividad manufacturera en México continuó mostrando un comportamiento satisfactorio, dando muestras de mayor dinamismo que en los Estados Unidos.

iv) Durante 1992 se profundizó la participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones manufactureras de Estados Unidos, al tiempo que la penetración en el mercado de la CEE se mantuvo prácticamente sin cambios.

METODOLOGIA

1. TASAS DE INTERES

Como una manera de aproximarse al comportamiento de la tasa de interés activa, es decir, el costo del crédito para las empresas, se presenta el rendimiento del papel comercial, el cual se empezó a negociar en la Bolsa Mexicana de Valores en octubre de 1980. Las tasas reportadas se refieren a un plazo de 28 días. Para tener una comparación entre las tasas de México y las vigentes en Estados Unidos se convirtió el rendimiento del papel comercial en dólares y se comparó el resultado con la tasa de papel comercial en Estados Unidos. La conversión para datos mensuales se llevó a cabo de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$TASA_{t}^{dol} = \{ [100 + (TASA_{t}^{pesos} / 12)] (TC_t / TC_{t-1}) - 100 \} \cdot 12$$

y para datos anuales se utilizó:

$$TASA_{t}^{dol} = \{ [100 + (TASA_{t}^{pesos} / 12)] (TC_t / TC_{t-1})^{12} - 100 \} \cdot 12$$

donde:

$TASA_{t}^{dol}$ es la tasa anualizada del mes t convertida en dólares

$TASA_{t}^{pesos}$ la tasa anualizada en pesos del mes t

TC_t el tipo de cambio promedio del periodo t , y

TC_{t-1} el tipo de cambio promedio del periodo $t - 1$

Esta tasa se comparó con las tasas vigentes en Estados Unidos para operaciones mayores de 100 000 dólares a un mes.

Para todas las conversiones de monedas, es decir no sólo para este indicador sino para todos los incluidos en este número, se emplearon los tipos de cambio de mercado promedio del periodo, reportados en las Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional. Para México las tasas de interés se tomaron de los indicadores Económicos del Banco de México y para Estados Unidos de las Estadísticas Financieras Internacionales

Fuentes: Banco de México, Indicadores Económicos.
FMI, Estadísticas Financieras Internacionales.

2. COSTOS COMPARATIVOS DE LA MANO DE OBRA

Las comparaciones internacionales de los costos de la mano de obra se efectuaron a partir de la información contenida en el Anuario de Estadísticas del Trabajo, publicado por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT). De los aproximadamente 100 países para los cuales se reportan promedios salariales o promedios de las remuneraciones en la industria manufacturera, se seleccionaron seis y se actualizó la información de cada uno de ellos con los índices de salarios en la industria manufacturera publicados por el Fondo Monetario Internacional.

Para México, se realizó una estimación independiente a partir de la Encuesta Industrial Mensual publicada por el INEGI tomando, por un lado, los promedios salariales por hora-hombre y, por el otro, los promedios de las remuneraciones totales por hora-hombre.

De esa manera se formaron dos grupos de países. En el primer grupo, que incluye Chile, Estado Unidos, Francia y México, se comparan promedios salariales. En el segundo, que consta de Canadá, Corea, Japón y México, se comparan promedios de las remuneraciones, es decir incluyendo las de empleados. Es preciso señalar que, a pesar del esfuerzo para uniformar conceptos, persisten diferencias considerables entre los diferentes países en cuanto a la cobertura de actividades, a las remuneraciones consideradas y a los niveles de capacitación de la mano de obra.

Fuentes: OIT, Anuario Estadístico del Trabajo,
FMI, Estadísticas Financieras Internacionales,
INEGI, Encuesta Industrial Mensual

3 PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA

La productividad de la mano de obra se define como el volumen físico de la producción generado por unidad de mano de obra, en este caso medida a través de las hora-hombre trabajadas. Así tenemos que:

$$PVD = Q/L$$

donde:

PVD es la productividad de la mano de obra,

Q representa el volumen físico de la producción, y

L el número de horas-hombre trabajadas.

Los indicadores de productividad presentados aquí se refieren a la industria manufacturera y se expresan como índices. Es decir:

$$IND_{PVD} = \frac{IND_Q}{IND_L} = \frac{IVF}{IHH}$$

donde:

IND_{PVD} es el índice de productividad de la mano de obra.

IND_Q es un índice de producción física.

IND_L es un índice de trabajo.

IVF es el índice de volumen físico de la producción.

IHH es el índice de horas-hombre trabajadas.

Los índices presentados para México son elaborados por el INEGI con base en la información de la Encuesta Industrial Mensual (sólo para 1985 y 1986 se obtuvieron del Sistema de Cuentas Nacionales de México). Los índices referentes a Estados Unidos se elaboraron a partir de la información del Survey of Current Business del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Cabe señalar que, al tratarse de índices, estos indicadores dan información sobre el cambio o evolución en la variable, más no sobre su nivel. El hecho de que el Índice de Productividad de México esté creciendo más rápidamente que el de Estados Unidos sólo indica que las diferencias en términos absolutos se están acortando.

Fuentes: INEGI, Encuesta Industrial Mensual y Sistema de Cuentas Nacionales de México.
USDC, Survey of Current Business.

4. COSTOS UNITARIOS DE LA MANO DE OBRA

A diferencia del costo directo de la mano de obra, que se define como el costo del trabajo por hora-hombre y que se presenta en el apartado 2, el costo unitario es el costo de la mano de obra necesaria para generar una unidad de producto. Es decir:

$$CU = wL/Q = w/PVD$$

dónde:

CU es el costo unitario de la mano de obra.

w es el costo directo,

L es el número de horas-hombre trabajadas.

Q es el volumen físico de la producción, y

PVD es la productividad de la mano de obra

La fórmula muestra que el costo unitario es igual al costo directo dividido por la productividad. En otras palabras, cuando se eleva la productividad puede aumentar la remuneración a la mano de obra en la misma proporción, sin alterar el costo unitario.

Los costos unitarios presentados en este documento se refieren a la industria manufacturera y son índices con base en 1980. Por lo tanto, tenemos que:

$$IND_{CU} = \frac{IND_{REM} / IHH}{IND_{PVD}} = \frac{IND_{REM} / IHH}{IVF / IHH} = \frac{IND_{REM}}{IVF}$$

donde

IND_{CU} es el índice de costos unitarios a pesos corrientes

IND_{REM} es el índice de remuneraciones.

IHH es el índice de Horas-Hombre trabajadas

IVF es el índice de volumen físico de la producción.

IND_{PVD} es el índice de productividad de la mano de obra.

Sin embargo, en vista de la elevada inflación observada durante la década pasada, sería poco significativo tomar un índice del costo unitario construido con base en pesos corrientes. Es preferible, por tanto, construir un indicador de costos unitarios reales, es decir, a pesos constantes de 1980. Esto se logra deflactando el Índice de Costos Unitarios a pesos corrientes por el Índice Nacional de Precios al Consumidor. Es decir:

$$IND_{CUR} = IND_{CU} * \left(\frac{1}{INPC} \right)$$

donde:

IND_{CUR} es el índice de costos unitarios a pesos constantes del año base (1980 = 100).

IND_{CU} es el índice de costos unitarios a pesos corrientes

$INPC$ es el índice nacional de precios al consumidor (1980 = 100)

Asimismo, los costos unitarios también pueden ser expresados en dólares a fin de compararlos con los costos unitarios en los Estados Unidos. De esta manera, se tiene que:

$$IND_{CUD} = IND_{CU} * \left(\frac{INPC}{TC} \right)$$

donde:

IND_{CUD} es el índice de costos unitarios en dólares

IND_{CU} es el índice de costos unitarios corrientes

TC es el tipo de cambio respecto al dólar

$INPC$ es el índice nacional de precios al consumidor (1980 = 100).

En este número se presentan los índices de costos unitarios tanto con base en pesos constantes como con base en dólares corrientes. Los últimos se comparan con índices de costos unitarios en Estados Unidos en dólares corrientes.

Para México se tomaron los costos directos reportados en la Encuesta Industrial Mensual del INEGI (para 1985 y 1986 del Sistema de Cuentas Nacionales) y los índices de precios de los Indicadores Económicos del Banco de México. Para Estados Unidos, se consideraron los costos directos del Survey of Current Business del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Fuentes: INEGI, Encuesta Industrial Mensual y Sistema de Cuentas Nacionales de México,
Banco de México, Indicadores Económicos
USDC, Survey of Current Business

5. PROMEDIOS ARANCELARIOS: MEXICO

Los promedios arancelarios se obtienen al ponderar por fracción arancelaria las tasas de la nación más favorecida (NMF) vigentes al principio del mes con los valores de la importación definitiva, es decir, excluyendo la temporal realizada durante el mes. Los promedios se calculan para bienes intermedios, bienes de capital y bienes de consumo por separado.

Fuentes: SECOFI, SICMEXICO, (sistema con información sobre flujos comerciales y el régimen al comercio exterior).

6. PROMEDIOS ARANCELARIOS: ESTADOS UNIDOS

Se calcula el promedio de los aranceles que enfrentan las exportaciones manufactureras mexicanas en Estados Unidos al ponderar las tasas arancelarias NMF equivalentes ad-valorem, reportadas por el Departamento de Comercio, con los flujos de importación general procedente de México para cada mes. Es decir, el arancel promedio no considera exenciones ni reducciones mediante regímenes especiales tales como el Sistema Generalizado de Preferencias, las provisiones de exportación temporal bajo la partida 9802 del Sistema Armonizado de Estados Unidos, etc.

Fuentes: USDC, División de Comercio Internacional, Cintas de Comercio Exterior.

MANUFACTURERA DE ESTADOS UNIDOS

Se acumula el valor de la importación general de productos manufacturados en Estados Unidos por país de origen y se analiza la participación relativa de México en comparación con el resto del mundo.

La serie anual se construyó a partir de la información contenida en el sistema COMTRADE de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, la mensual a partir de las cintas de comercio exterior del Departamento de Comercio de Estados Unidos. Por diferencias metodológicas las dos series no son estrictamente comparables.

Fuentes: UNSO, Sistema COMTRADE
USDC, División de Comercio Internacional,
Cintas de Comercio Exterior.

ECONOMICA EUROPEA

Se compara el valor de la importación manufacturera en la Comunidad Económica Europea procedente de México con la importación manufacturera total incluyendo el comercio intracomunitario y se analiza su comportamiento.

La serie anual se construyó a partir de la información contenida en el sistema COMTRADE de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, la mensual a partir del sistema COMEXT en discos compactos de la Oficina de Estadística de la Comunidad Europea. Por diferencias metodológicas las dos series no son estrictamente comparables.

Fuentes: Oficina de Estadísticas de la Comunidad Europea (EUROSTAT)
COMEXT CD-ROM, discos compactos con los flujos de comercio exterior de los Estados.
UNSO, Sistema COMTRADE

AGUASCALIENTES, AGS.

Edificio Sede
Av. Héroe de Nacozari No. 2301 Sur
Puerta 11, Nivel de Acceso
Fracc. Jardines del Parque
CP 20270 Aguascalientes, Ags.
Tel. 91 (49) 18-00-34 ext. 2591
91 (800) 4-90-42
91 (800) 4-90-59
Fax 91 (49) 18-07-39

Eduardo J. Correa No. 116, Esq. Manuel M. Ponce
Edificio Neri, Planta Baja
CP 20000 Aguascalientes, Ags.
Tel. 91 (49) 16-87-21
Fax 91 (49) 15-62-93

DISTRITO FEDERAL

Aeropuerto Internacional de la Cd. de México
"Benito Juárez", Local 61
Deleg. Venustiano Carranza
CP 15621 México, D.F.

Balderas No. 71, Planta Baja
Col. Centro, Deleg. Cuauhtémoc
CP 06040 México, D.F.
Tels. 91 (5) 709-11-12, 709-11-94 y
709-13-65 ext. 229

Francisco Sosa No. 383
Esq. Salvador Novo
(Biblioteca Nacional de Planeación)
Col. del Carmen, Deleg. Coyoacán
CP 04000 México, D.F.

Patriotismo No. 711-20. Piso Torre "A"
Col. San Juan Mixcoac, Deleg. Benito Juárez
CP 03730 México, D.F.
Tels. 91 (5) 598-89-35 y 563-99-35
Fax 91 (5) 598-89-41

DURANGO, DGO.

Fco. I. Madero No. 107 Sur
Zona Centro, CP 34000 Durango, Dgo.
Tel. 91 (181) 2-82-30

GUADALAJARA, JAL.

Av. Vallarta No. 5145, Confluencia con
Av. Lázaro Cárdenas
Col. Prados Vallarta,
CP 45020 Zapopan, Jal.
Tels. 91 (3) 647-26-72 y 647-36-70
Fax 91 (3) 647-29-72

HERMOSILLO, SON.

Periférico Pte. No. 310
Edificio Ocotillo Business Park
Col. Las Quintas
CP 83240 Hermosillo, Son.
Tel. y Fax 91 (62) 16-11-03

MÉRIDA, YUC.

Calle 60 No. 378 entre calles 39 y 41
Zona Santa Ana
C.P. 97000 Mérida, Yuc.
Tel. 91(99) 27-78-81
Fax 91(99) 27-76-86

MONTERREY, N.L.

Av. Eugenio Garza Sada No. 1702 Sur
Col. Nuevo Repueblo
CP 64700 Monterrey, N.L.
Tel. 91 (83) 45-01-38
Fax 91 (83) 45-01-98

OAXACA, OAX.

Calz. Porfirio Díaz No. 243-A
Col. Reforma
CP 68050 Oaxaca de Juárez, Oax.
Tel. 91 (951) 5-88-97
Fax 91 (951) 5-58-44

PUEBLA, PUE.

Calle 11 Poniente 1711, Esq. 19 Sur.
Col. San Matías
CP 72000 Puebla, Pue.
Tel. 91 (22) 32-29-49
Fax 91 (22) 46-48-36

SAN LUIS POTOSÍ, S.L.P.

Av. Venustiano Carranza No. 1138
CP 78250 San Luis Potosí, S.L.P.
Tel. 91 (48) 17-82-80
Fax 91 (48) 11-50-52

TOLUCA, EDO. DE MEX.

Hidalgo Ote. No. 1227, Planta Baja,
Esq. Jaime Nunó. Col. Centro
CP 50090 Toluca, Edo. de México
Tel. y Fax 91 (72) 14-22-00

Consulta gratuita en más de 300 bibliotecas y 250 mapotecas en todo el país.

INDICE DE HORAS-HOMBRE TRABAJADAS EN EL SECTOR MANUFACTURERO 129 CLASES DE ACTIVIDAD (1980=100)

PERIODO				VARIACION ANUAL			VARIACION ANUAL ACUMULADA		
	TOTAL	OBROS	EMPLADOS	TOTAL	OBROS	EMPLADOS	TOTAL	OBROS	EMPLADOS
1991									
ENERO	90.7	88.7	95.7	-1.9	-2.2	-1.2	-1.9	-2.2	-1.2
FEBRERO	86.5	84.9	90.3	-0.5	-0.5	-0.4	-1.2	-1.4	-0.8
MARZO	85.0	83.9	87.5	9.8	10.4	8.5	2.3	2.4	2.2
ABRIL	91.8	90.2	95.5	-6.0	-5.7	-6.7	0.2	0.3	-0.1
MAYO	91.6	89.9	95.2	1.7	2.2	0.4	0.5	0.7	0.0
JUNIO	90.3	89.1	93.2	3.4	3.8	2.6	1.0	1.2	0.4
JULIO	93.3	91.4	97.7	0.1	0.8	-1.5	0.8	1.2	0.3
AGOSTO	93.0	91.2	97.1	3.9	5.1	1.3	1.2	1.7	0.3
SEPTIEMBRE	89.3	87.6	93.2	1.8	2.5	0.0	1.3	1.7	0.1
OCTUBRE	95.0	93.1	99.3	0.8	1.6	-1.1	1.3	1.8	0.2
NOVIEMBRE	88.9	87.5	92.3	2.1	2.5	1.3	1.3	1.8	0.3
DICIEMBRE	80.9	79.2	84.8	1.8	2.3	0.8	1.4	1.8	0.3
1992_P/									
ENERO	88.1	85.9	93.2	-2.9	-3.1	-2.6	-2.9	-3.1	-2.6
FEBRERO	85.2	83.6	89.0	-1.5	-1.5	-1.4	-2.2	-2.4	-2.0
MARZO	88.8	87.0	93.0	4.5	3.7	6.2	0.0	-0.4	0.6
ABRIL	84.1	82.6	87.7	-8.4	-8.5	-8.2	-2.2	-2.5	-1.6
MAYO	86.5	84.7	90.5	-5.5	-5.8	-4.9	-2.9	-3.2	-2.3
JUNIO	88.1	86.1	92.7	-2.5	-3.3	-0.5	-2.8	-3.2	-2.0
JULIO	89.1	86.8	94.6	-4.5	-5.1	-3.2	-3.1	-3.5	-2.2
AGOSTO	85.3	83.0	90.9	-6.2	-9.0	-6.4	-3.7	-4.2	-2.7
SEPTIEMBRE	86.2	84.2	90.8	-3.4	-3.9	-2.6	-4.0	-4.4	-3.1
OCTUBRE	88.7	86.8	93.0	-6.6	-6.8	-6.3	-4.2	-4.6	-3.3
NOVIEMBRE	83.4	81.7	87.3	-6.2	-6.6	-5.4	-4.1	-4.5	-3.2
DICIEMBRE	79.0	77.2	83.3	-2.3	-2.5	-1.8			
1993									
ENERO	80.4	77.9	86.6	-8.7	-9.3	-7.1	-8.7	-9.3	-7.1
FEBRERO	78.2	76.4	82.8	-8.2	-8.6	-7.0	-8.5	-9.0	-7.0
MARZO	84.8	82.6	90.4	-4.5	-5.1	-2.8	-7.1	-7.6	-5.6
ABRIL	78.6	76.6	83.7	-6.5	-7.3	-4.6	-7.0	-7.5	-5.3

_PI
FUENTE:

CIFRAS PRELIMINARES A PARTIR DE LA FECHA EN QUE SE INDICA.
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA "ENCUESTA INDUSTRIAL MENSUAL"



NOTA PRELIMINAR

1. Antecedentes

El día 16 de agosto de 1993, en cumplimiento de la instrucción recibida por parte del C. Presidente de la República, licenciado Carlos Salinas de Gortari, el C. Secretario del Trabajo y Previsión Social, licenciado Arsenio Farell Cubillas, solicitó al Presidente de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, licenciado Basilio González Núñez, que promoviera ante el H. Consejo de Representantes de dicho Organo tripartita, la elaboración de un estudio técnico para determinar un mecanismo que permitiera vincular los incrementos de los salarios mínimos reales al crecimiento de la productividad promedio de la economía.

Derivado de lo anterior, el día 25 de ese mismo mes, en la Sesión Ordinaria del Consejo de Representantes, el Presidente de la Comisión Nacional, hizo del conocimiento de los asistentes la solicitud formulada por el C. Secretario del Trabajo y Previsión Social y puso a consideración de ese Organo, el encomendar a la Dirección Técnica la elaboración del estudio y la propuesta metodológica correspondiente. Una vez analizada la solicitud, el Consejo de Representantes resolvió instruir a la Dirección Técnica para que, con el apoyo de los asesores de las representaciones obrera y patronal, y con base en las facultades que le confiere el artículo 562 de la Ley Federal del Trabajo, se abocara a la realización del estudio orientado a determinar, desde un punto de vista técnico, el indicador de productividad que podría tomarse como referencia para dichos efectos.

2. Reuniones de la Dirección Técnica

Para atender a la instrucción emanada del Consejo de Representantes, la Dirección Técnica, en coordinación con los asesores de las representaciones obrera y patronal, celebró durante los meses de septiembre, octubre y noviembre, diversas reuniones de trabajo, en las que se realizó una revisión exhaustiva del material bibliográfico existente, que incluyó desde la recopilación de conceptos y definiciones de productividad, hasta el análisis y discusión de las experiencias observadas en otros países, los métodos de cálculo asociados a los diferentes marcos teóricos, la disponibilidad de series estadísticas, así como algunos ejercicios prácticos que ilustraban la factibilidad del cálculo en determinados sectores y ramas de la actividad económica nacional.

3. Marco Legal

Con base en los artículos 561 y 562 del capítulo VI de la Ley Federal del Trabajo (L.F.T.), la Dirección Técnica consideró que, en virtud de que la productividad constituía uno de los indicadores fundamentales de la "situación económica general" (L.F.T., Art. 562-I.a), y de "los cambios de mayor importancia observada en las diversas actividades económicas" (L.F.T., Art. 562-I.b), procedía la incorporación de la productividad al proceso de fijación

de los salarios mínimos, como una variable adicional a las ya consideradas, toda vez que su naturaleza y efectos, influían de manera importante, sobre "las variaciones en el costo de vida de las familias" (L.F.T., Art. 562-I.c) y las "condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales" (L.F.T., Art. 562-I.d).

4. Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 y Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad

Con el propósito de definir a la productividad en el ámbito de la planeación sectorial de la economía, y ante la necesidad de puntualizar los requerimientos indispensables para lograr que el crecimiento de la productividad promedio de la economía se asocie al incremento de los salarios mínimos reales, se analizaron y discutieron en detalle los conceptos, objetivos y líneas de acción vertidas en el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 y en el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad.

Como resultado de esta reunión, el grupo de trabajo concluyó que los ordenamientos de planeación vigentes, reunían un conjunto de conceptos y líneas básicas, que permitían enmarcar claramente la discusión en torno al vínculo entre la productividad y los salarios mínimos, en el entendido de que la estrategia económica global se debería apoyar en el incremento de la productividad, para impulsar el mejoramiento del bienestar de los trabajadores y las empresas.

5. Metodología para el cálculo de la productividad

Con el objeto de ejemplificar la factibilidad del cálculo de la productividad y de analizar algunos ejercicios que se hubieran elaborado entorno a esa temática, para, a partir de ello, retomar aquellas ideas, conceptos y técnicas que pudieran ser de utilidad para el diseño de una propuesta concreta, se seleccionaron, para un análisis y discusión, algunas cosas que, por sus características técnico-metodológicas, resultaban relevantes.

Se revisó, en primer lugar, un ejemplo de cálculo de la productividad en términos unifactoriales. En él, la productividad de la mano de obra se definió como el volumen físico de la producción generado por unidad de mano de obra, medida a través de las horas-hombre trabajadas.

Una de las principales ventajas que demostró este indicador fue la sencillez en su cálculo, sin embargo, sólo es aplicable a las ramas que conformaban la industria manufacturera, debido a que es éste el único sector para el cual existen servicios de información disponibles, para las dos variables involucradas; por lo que resultará poco aceptado en suponer que la productividad de este sector es representativa del total de la economía.

En un segundo ejercicio, se evaluó la posibilidad de cuantificar la productividad a través de la relación existente entre el valor agregado a costo de factores en cada rama y la población ocupada en ella.

Aunque esta fórmula supone teóricamente la posibilidad de medir la productividad real a nivel nacional, la estimación se ve limitada no sólo por la imposibilidad de distinguir la proporción de la productividad atribuible a la mano de obra, sino, además, por la carencia de información actualizada y oportuna que garantizara que el cálculo podría realizarse, cuando menos, anualmente.

Con otra metodología, se analizaron los diferenciales de productividad y su impacto en la distribución funcional del ingreso para la industria manufacturera mexicana. En este caso, el indicador de productividad se entendía como el coeficiente que resultaba de dividir el valor agregado censal bruto por el personal ocupado. No obstante que en esta formulación se demostraba que la tasa de salario era función directa de la productividad del trabajo, el mayor obstáculo que presentaba una fórmula de este tipo, era el depender de la información censal que, por su naturaleza, estaba establecido que se obtuviera cada diez años, lo que restringía, sensiblemente, la posibilidad de calcularla de manera regular y frecuente.

Por otra parte, a partir del método fuentes de crecimiento, el grupo de trabajo examinó la posibilidad de calcular la productividad total de los factores, de acuerdo a una de las metodologías más comúnmente aceptadas en esta materia. En este contexto se procedió a analizar uno de los ejercicios empíricos que, basado en este método, se había desarrollado recientemente en nuestro país. En este estudio, se precisaba que el índice de la productividad factorial total relacionaba el índice del crecimiento del valor agregado a precios constantes, con uno de crecimiento de los insumos primarios, ponderados de acuerdo con su participación en el valor del producto en un año base. En este cálculo se pretendía determinar, asimismo, la proporción de la productividad correspondiente al trabajo.

Entre los principales inconvenientes que se encontraron, destacan los siguientes: las limitaciones de información suficiente y oportuna de acervos netos de capital, y el riesgo de obtener series estadísticas erráticas, como resultado de una equivocada elección del año que se tome como base.

Finalmente, para concluir con el estudio, se consideró pertinente evaluar, de manera global, las relaciones existentes entre el nivel de productividad y nivel de desarrollo, y entre el crecimiento de la productividad y el crecimiento económico, toda vez que, aunque son parejas de conceptos que usualmente son conocidos, pocas veces se les analiza en conjunto.

Al respecto, se concluyó que la productividad adquiría un carácter central en la búsqueda de un mayor crecimiento económico, al servir como un elemento detonador del sistema económico, al propiciar, en otros efectos, mayor inversión, generación de empleo, incremento en los salarios reales, y un ascenso en la rentabilidad del capital.

6. Características que deberá reunir el indicador que vincule el crecimiento de los salarios mínimos reales a la productividad promedio de la economía

Después de una amplia revisión y discusión de los materiales antes referidos, la Dirección Técnica se trazó como objetivo llegar a un indicador que cumpliera con las siguientes características mínimas:

- a) Ser un indicador que refleje correctamente el comportamiento de la productividad promedio de la mano de obra en toda la economía, es decir, que incluyera no sólo al sector industrial, sino también al agropecuario, comercial y de servicios.
- b) Ser un indicador que efectivamente permita identificar la proporción del crecimiento en la productividad que corresponde a una mayor eficiencia de la mano de obra y la que corresponde al mayor esfuerzo de otros factores de la producción.
- c) Ser un indicador de sencilla definición, de tal forma que pueda ser entendido por los sectores participantes en la decisión de los incrementos que correspondan al salario mínimo.
- d) Ser un indicador que se ajuste a los criterios internacionalmente aceptados en la materia.
- e) ~~Ser un indicador al que pueda darse seguimiento con facilidad con un mínimo de cuestionamientos sobre su validez metodológica.~~
- f) Ser un indicador que pueda estimarse a la brevedad, por todos los sectores involucrados, de preferencia en el lapso de una semana.

7. Recomendación de la Dirección Técnica

Derivado de los estudios realizados, y con base en los criterios arriba señalados, la Dirección Técnica se orientó al diseño de un indicador que fuera sencillo, de fácil comprensión y que representara el promedio de los diferentes sectores de la economía. En este contexto, se recomienda la utilización del producto medio de la mano de obra, calculado con información del Sistema de Cuentas Nacionales, como el indicador más adecuado a considerar en materia de productividad.

La forma de calcularlo consistiría simplemente en dividir el Producto Interno Bruto a precios constantes en el año de estudio entre el total de personal ocupado que reportan las Cuentas Nacionales.

Aunque se reconoce que este método no es técnicamente el más exacto, presenta las ventajas de su sencillez, facilidad de verificación, al estar basado en cifras publicadas desde hace varias décadas en forma regular y de su mayor consistencia en el tiempo.

COMISION NACIONAL DE LOS SALARIOS MINIMOS

VINCULACION ENTRE LOS SALARIOS MINIMOS Y LA PRODUCTIVIDAD

Con el propósito de dar cumplimiento a la instrucción del H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, en cuanto al diseño de un mecanismo que permitiera vincular el crecimiento de los salarios mínimos reales, de manera directamente proporcional al crecimiento de la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra, la Dirección Técnica de la propia Comisión Nacional, con el apoyo de los asesores de las representaciones obrera y patronal, y con base en las facultades que le confieren los artículos 561 y 562 de la Ley Federal del Trabajo, se abocó a la realización del estudio orientado a determinar, desde un punto de vista técnico, el indicador de productividad que podría tomarse como referencia para estos efectos.

El presente informe resume las discusiones y conclusiones a las que se llegó, después de un exhaustivo proceso de análisis, ~~que se inició con el reconocimiento de la importancia de~~ vincular a la productividad en el proceso de fijación de los salarios mínimos, como una variable adicional a las ya consideradas, toda vez que, en el marco de la modernización del país, los ordenamientos legales y de planeación vigentes destacan desde su origen la relevancia de dicha variable. Asimismo, se revisaron un número importante de definiciones, conceptos, métodos de cálculo asociados a distintos marcos teóricos, así como la información estadística disponible. De igual modo, se analizaron las experiencias observadas en otros países en los que el salario mínimo está ligado a la productividad.

En este contexto, a continuación se presenta la información conceptual, teórica y empírica que sustenta la formulación propuesta por la Dirección Técnica, para determinar el mecanismo a través del cual se podría vincular la productividad media de la economía al incremento de los salarios mínimos reales.

1. Antecedentes

El día 16 de agosto de 1993, en cumplimiento de la instrucción recibida por parte del C. Presidente de la República, licenciado Carlos Salinas de Gortari, el C. Secretario del Trabajo y Previsión Social, licenciado Arsenio Farell Cubillas, solicitó al Presidente de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, licenciado Basilio González Núñez, que promoviera ante el H. Consejo de Representantes de dicho órgano tripartita, la elaboración de un estudio técnico para determinar un mecanismo que permitiera vincular los incrementos a los salarios mínimos reales al crecimiento de la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra.

Derivado de lo anterior, el día 25 de ese mismo mes, en la Sesión Ordinaria del Consejo de Representantes, el Presidente de la Comisión Nacional, hizo del conocimiento de los asistentes la solicitud formulada por el C. Secretario del Trabajo y Previsión Social y puso a consideración de ese órgano, el encomendar a la Dirección Técnica la elaboración del estudio y la propuesta metodológica correspondiente. Una vez analizada la solicitud, el Consejo de Representantes resolvió instruir a la Dirección Técnica para que, en el marco legal que señala la Ley Federal del Trabajo, formulara una propuesta a la consideración de dicho Consejo.

Cabe destacar que dicha instrucción, también encontró sustento en los acuerdos suscritos en el nuevo Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, firmado el pasado 3 de octubre del año en curso, toda vez que se establece que: "Los sectores obrero y empresarial y el Gobierno recomendará a sus respectivos representantes ante la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos determinar la fórmula para otorgar a dichos salarios el incremento que corresponda a la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra, adicionalmente a un incremento igual a la inflación esperada en virtud del presente Pacto. Dicho incremento tendrá vigencia a partir del primero de enero de 1994."

2. Reuniones de la Dirección Técnica

Para atender a la instrucción emanada del H. Consejo de Representantes, la Dirección Técnica, en coordinación con los asesores de las representaciones obrera y patronal, celebró

durante los meses de septiembre, octubre y noviembre, diversas reuniones de trabajo, en las que se trataron los siguientes temas:

- Revisión de las disposiciones legales vigentes en materia laboral, que permitían que la Dirección Técnica se abocara a cumplir el ordenamiento emanado del Consejo de Representantes, para establecer la vinculación adecuada entre el crecimiento de los salarios mínimos reales y el crecimiento de la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra.
- En el marco de la planeación económica sectorial vigente, se revisó el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994. Asimismo, se discutió el contenido del Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, suscrito el 25 de mayo de 1992.
- Revisión de material bibliográfico sobre la conceptualización de la productividad; exposición, análisis y discusión de diversas definiciones y criterios de medición de la productividad, internacionalmente aceptados; examen de algunos métodos de cálculo asociados a diferentes marcos conceptuales; estudio de las experiencias observadas en otros países; evaluación sobre la disponibilidad de información estadística confiable y oportuna; y revisión de ejemplos prácticos que ilustran la factibilidad de cálculo en determinados sectores y ramas productivas, y para la economía nacional en su conjunto.
- Para la evaluación de las fórmulas analizadas, el grupo de trabajo procedió a determinar los criterios y características técnico-metodológicas que debería reunir el indicador de productividad que se estaba buscando.

A continuación, se describe brevemente el desarrollo de los trabajos relativos a los tópicos antes señalados.

a) Marco Legal

En los artículos 561 y 562, del capítulo VI de la Ley Federal del Trabajo, se establecen los Deberes y Atribuciones de la Dirección Técnica de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos

En particular, el artículo 561, fracción III señala que la Dirección Técnica tiene la obligación "Practicar las investigaciones y realizar los estudios necesarios y apropiados para que el Consejo de Representantes pueda fijar los salarios mínimos". Para cumplir lo anterior, el artículo 562, en su fracción I expresa que dicha Dirección, deberá:

"Practicar y realizar las investigaciones y estudios necesarios y apropiados, por lo menos:

- a) La situación económica general del país.
- b) Los cambios de mayor importancia que se hayan observado en las diversas actividades económicas.
- c) Las variaciones en el costo de la vida por familia.
- d) Las condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales".

Con este marco de referencia, la Dirección Técnica consideró que, en virtud de que la productividad constituía uno de los indicadores fundamentales de la "situación económica general" (LFT 562, I, a), y de "los cambios de mayor importancia observados en la diversas actividades económicas" (LFT 562, I, b), procedía la incorporación de la productividad al proceso de fijación de los salarios mínimos, como una variable adicional a las ya consideradas, toda vez que su naturaleza y efectos influían de manera importante sobre "las variaciones en el costo de vida de las familias" (LFT 562, I, c) y en "las condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales" (LFT 562, I, d).

b) Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 Y Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad

Con el propósito de definir a la productividad en el ámbito de la planeación sectorial de la economía, y ante la necesidad de puntualizar los requerimientos necesarios para lograr que su crecimiento se asocie al incremento de los salarios mínimos reales, se revisaron en detalle los conceptos, objetivos y líneas de acción vertidos en el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 y en el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad.

El grupo de trabajo coincidió en señalar que ya en el **Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994**, el concepto de productividad trascendía a la mera relación operativa entre producto e insumos, pues se planteaba como un cambio cualitativo que permitiría a nuestra sociedad -en todos sus niveles-, hacer más y mejor las cosas, utilizar más racionalmente los recursos disponibles, participar más activamente en la innovación y los avances tecnológicos, abrir cauces a toda la población para una más activa y creativa participación económica y en los frutos generados en la misma.

En este sentido, se destacó que el Plan Nacional entendía a la productividad dentro de la estrategia económica de modernización del país, como la búsqueda de un sector público más eficiente para atender los requerimientos de la infraestructura económica y social del desarrollo; de una mayor competitividad del aparato productivo nacional frente al exterior; de un sistema de regulaciones económicas que alentara la actividad económica eficiente de los particulares, eliminara inseguridades, permitiera y fomentara la concurrencia de todos en las actividades productivas; de una mayor y mejor educación; de una mayor y mejor capacitación de la fuerza de trabajo; y de un uso adecuado y eficiente de tecnologías propias y externas, de acuerdo a su rentabilidad y eficiencia.

Con base en este enfoque integral, la Dirección Técnica consideró oportuno revisar el **Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 (PNCyP)**, el cual enfatizaba el papel crucial de los recursos humanos en su interacción con el conjunto de elementos que determinaban la productividad, subrayando el papel dinámico que ésta debería desempeñar en un contexto caracterizado por el cambio estructural, poniendo de relieve su función como pilar de la innovación tecnológica y de las transformaciones que se planteaban en las estructuras económicas y sociales

Al respecto, el grupo de trabajo concluyó que, derivado de las grandes líneas del Plan, el Programa Nacional destacaba la participación activa del factor humano como agente esencial del cambio y como elemento catalizador del proceso de modernización, lo que le permitía integrar de una manera ordenada, el variado conjunto de elementos que se consideraban indispensables para la realización de un esfuerzo efectivo en la formación de los recursos humanos para su incorporación a la actividad productiva y para el mejoramiento de la productividad en las empresas y en la economía en general.

Así, se consideró necesaria la discusión en torno a los cuatro factores que, en lo general, habían limitado el crecimiento de la productividad: disparidades e insuficiencias de la

estructura productiva, limitaciones derivadas del proteccionismo industrial, deficiencias en la formación y desarrollo de los recursos humanos y la inexistencia de una conciencia colectiva de la productividad.

De igual forma, la Dirección Técnica analizó los planteamientos que el PNCyP proponía para resolver las anteriores limitaciones, al tenor de los siguientes objetivos:

1. Elevar las capacidades, habilidades y aptitudes de la población para ampliar sus posibilidades de participación en la actividad productiva, mejorar sus niveles de vida y contribuir a un uso más racional y eficiente de los recursos de la sociedad.
2. Abrir cauces a la población trabajadora para una participación más activa y creativa en el proceso de producción y para desarrollar su capacidad de adaptación ante los retos del cambio tecnológico y la transformación de las estructuras productivas.
3. Contribuir al desarrollo de condiciones de trabajo idóneas que permitan al trabajador desempeñar su función en un medio más humano y dentro de un entorno propicio a su realización personal en el trabajo, al desarrollo pleno de sus capacidades y al incremento de su productividad.
4. Fomentar una cultura y una dinámica sociales que promuevan la productividad, la calidad y la eficiencia como formas de vida y trabajo, y como elementos sustantivos para la superación económica y el bienestar nacional.
5. Promover el desarrollo de vínculos de solidaridad que coadyuven al abatimiento del rezago social y al desarrollo de oportunidades de participación productiva de los grupos marginados.

En este contexto, se resaltó el hecho de que las **estrategias y líneas de acción** del Programa, hacían énfasis en la educación como requisito para un desarrollo pleno de los recursos humanos; otorgaban un papel central a la capacitación en el esfuerzo de modernización; reforzaba las acciones de productividad y capacitación dentro de los programas de solidaridad; e impulsaba el movimiento nacional de calidad y productividad, mismo que tenía como objetivo, el promover un mayor esfuerzo sistemático de investigación en materia de productividad y en la generación de información estadística

pertinente, a fin de estimular el interés de los sectores por el conocimiento de su evolución, tendencias y áreas problemáticas.

En consecuencia, el grupo de trabajo acordó la conveniencia de subrayar que, el Programa Nacional consideraba como un requisito esencial en el incentivo hacia la capacitación y la productividad, la necesidad de transparencia en la distribución de los beneficios que de ellas se derivaran, ya que sólo mediante una participación equitativa de todos los sectores económicos y sociales en las ganancias generadas en el esfuerzo conjunto, podría lograrse el mejoramiento sostenido de los niveles globales de productividad y el establecimiento de una base sólida para desarrollo social.

Derivado de lo anterior, la Dirección Técnica y los representantes de los sectores convinieron en revisar y retomar para el análisis los puntos de consenso del **Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad** (ANEPyC), suscrito el 25 de mayo de 1992.

Al respecto, se examinaron los cinco puntos básicos de dicho Acuerdo:

- Los sectores entienden a la productividad como un concepto que trasciende a la mera relación operativa entre producto e insumos, pues implica un cambio cualitativo que permite a la sociedad hacer más y mejor las cosas.
- El incremento de la productividad y de la calidad no puede atribuirse a un solo factor. En ese sentido, no podría descansar en un esfuerzo unilateral del trabajador o en la mera sustitución de la maquinaria o de la tecnología, sino que se requiere de todos los factores que actúan en la empresa. Abarca desde la planeación y la organización misma de la producción hasta la relación laboral, el desempeño, la motivación y la participación de la fuerza de trabajo; la disponibilidad de recursos financieros suficientes y oportunos; la capacidad y actualización de la administración, la vinculación con sus proveedores y consumidores; el ambiente de trabajo, la capacidad de una incorporación de los cambios tecnológicos y las condiciones del entorno en el que actúa la empresa y las de los propios trabajadores.

- El incremento sostenido de los niveles de productividad y de calidad constituye una responsabilidad colectiva, que concierne a todos quienes participan en la producción.
- Un requisito esencial para incrementar la productividad y la calidad es la transparencia en la distribución de los beneficios que de ella deriven. Sólo mediante una participación equitativa de todos los sectores y de la sociedad, en las ganancias generadas mediante el esfuerzo conjunto, se podría lograr el mejoramiento sostenido de los niveles globales de productividad y de calidad.
- Una condición social y económica para el incremento de la productividad y de la calidad, es que toda actividad debe preservar el equilibrio ecológico.

En este sentido, el grupo de trabajo hizo hincapié en que, con base en las premisas del ANEPyC, los distintos sectores de la economía y el Gobierno se habían comprometido a impulsar, en el ámbito de sus responsabilidades y a través de sus respectivas organizaciones, las siguientes líneas de acción:

1. Modernizar la estructura organizativa de las empresas, sindicatos y Gobierno, con el fin de incorporar formas de operación más versátiles, capaces de responder con rapidez ante las fluctuaciones de los mercados y el avance tecnológico.
2. Desarrollar sistemas más eficientes y dinámicos de administración. La formación y actualización de sistemas administrativos con una perspectiva más amplia, capaces de actuar con eficiencia en las nuevas condiciones de producción y competencia en los mercados, es una condición necesaria para aprovechar las ventajas competitivas de las empresas, revalorar el papel de los actores del proceso productivo y elevar las metas y propósitos de las empresas a horizontes de planeación más largos.
3. Se otorga mayor énfasis a la capacitación y al desarrollo de los recursos humanos, pues éstas constituirían la fuente principal para la creación de ventajas competitivas de largo plazo.

En el contexto de esta línea de acción, se recordó que los sectores involucrados en el ANEPyC habrían considerado imprescindible la capacitación permanente a todos los niveles, la creación y el fortalecimiento de mejores condiciones de trabajo en las empresas,

la instauración de programas integrales de motivación y estímulos, así como la definición de nuevas modalidades de remuneración, que reflejaran adecuadamente los beneficios derivados de los aumentos en la productividad, pues solo con el desarrollo de estos elementos, se fortalecería el trabajo como factor central de interacción e integración con los recursos físicos, el capital y la tecnología.

4. Fortalecer las relaciones laborales, en virtud de que las nuevas formas de organización, requerían de mecanismos actualizados de diálogo, que permitieran abordar y concertar, de manera objetiva, los programas de calidad y productividad en las empresas.
5. Modernizar y mejorar la investigación y el desarrollo técnico. Al respecto, el grupo de trabajo convino en destacar que dichos factores sean indispensables para lograr el uso óptimo de los recursos y mejorar la calidad de los bienes y servicios. Asimismo, se puntualizó la necesidad de promover la mayor vinculación de las organizaciones de los sectores y el Gobierno con los movimientos internacionales de productividad y calidad, así como el impulsar el establecimiento de programas de calidad total.

6. Propiciar el entorno macroeconómico y social para aumentar la productividad y calidad. Entorno a este asunto, la Dirección Técnica señaló que, un compromiso de esta naturaleza implicaba, además, la recuperación del poder adquisitivo de los trabajadores en términos reales, la inversión, el crecimiento y el estímulo a la competitividad y la calidad.

Con este marco de referencia, el grupo de trabajo ratificó que la toma de conciencia de las transformaciones económicas que demandaba el país en el momento actual, contribuía a la superación de los niveles de productividad y de calidad y al crecimiento económico sostenido, metas que, además, se verían reforzadas a través de los siguientes acuerdos :

1. Los sectores y el Gobierno Federal determinaron unir sus esfuerzos para el desarrollo de un amplio movimiento social productivo que conlleve a la construcción de una nueva cultura laboral en el país, desarrollando las estrategias y acciones necesarias a nivel nacional que contribuyan, a través de medios masivos de comunicación, de seminarios y eventos de carácter técnico, y de otros medios de difusión, a generar una dinámica propicia al desarrollo de la productividad y de la calidad.

2. El sector empresarial se comprometió a fomentar entre sus organizaciones intermedias, un programa de apoyo técnico, estímulo y difusión de las acciones específicas que decidan adoptar las empresas, en torno a las líneas de acción que se desprenderían de este acuerdo.
3. Las organizaciones de trabajadores acordaron implantar un plan de acción para contribuir a generar, dentro de sus bases, una amplia conciencia sobre los cambios, nuevas formas de producción, de organización del trabajo y de la competencia en los distintos mercados.
4. Las organizaciones obreras, campesinas y empresariales se comprometieron asimismo, a apoyar los programas de capacitación y desarrollo de recursos humanos dentro de las unidades productivas, los destinados a mejorar el ambiente de trabajo, y los que se diseñen -de acuerdo a las características y necesidades particulares de cada empresa- para motivar y estimular la contribución del trabajador a la productividad y a la calidad.
5. Los sectores obrero y empresarial convinieron en suscribir, dentro de cada empresa y/o centro de trabajo, los programas específicos que estimen necesario concertar, dentro de las siguientes líneas de acción aquí planteadas: modernización de las estructuras organizativas del entorno productivo, entre otras, las empresariales, sindicales y gubernamentales; superación y desarrollo de la administración; énfasis en los recursos humanos; fortalecimiento de las relaciones laborales; modernización y mejoramiento tecnológico, investigación y desarrollo y, entorno macroeconómico y social propicio a la productividad y a la calidad, para promover su incremento sostenido.
6. El Gobierno, a través de los instrumentos a su disposición, y los programas emanados del Plan Nacional de Desarrollo, promoverá las condiciones que permitan desarrollar un entorno macroeconómico propicio al incremento sostenido de la productividad y de la calidad.
7. Las partes firmantes convinieron en integrar una Comisión de Seguimiento y Evaluación de las obligaciones que habían contraído en el Acuerdo.

En resumen, el grupo de trabajo consideró que los documentos examinados procuraban integrar, de una manera ordenada, algunos elementos que se consideraban indispensables para la realización de un esfuerzo efectivo en la formación de los recursos humanos para su incorporación a la actividad productiva y para el mejoramiento de la productividad en las empresas y en la economía en general .

En este contexto, y como resultado de la revisión, análisis y evaluación de los ordenamientos de planeación vigentes y de los acuerdos de consenso entre los sectores, la Dirección Técnica y los asesores de las representaciones obrera y patronal, concluyeron que el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 y el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, reunían un conjunto de conceptos y líneas básicas que permitían enmarcar claramente la discusión en torno al vínculo entre la productividad y los salarios mínimos, sobre la base de que la estrategia económica global se apoyaba en el incremento de la productividad como condición fundamental para el mejoramiento del bienestar de los trabajadores y las empresas.

7

COMISION NACIONAL DE LOS SALARIOS MINIMOS

VINCULACION ENTRE LOS SALARIOS MINIMOS Y LA PRODUCTIVIDAD

Con el propósito de dar cumplimiento a la instrucción del H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, en cuanto al diseño de un mecanismo que permitiera vincular el crecimiento de los salarios mínimos reales, de manera directamente proporcional al crecimiento de la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra, la Dirección Técnica de la propia Comisión Nacional, con el apoyo de los asesores de las representaciones obrera y patronal, y con base en las facultades que le confieren los artículos 561 y 562 de la Ley Federal del Trabajo, se abocó a la realización del estudio orientado a determinar, desde un punto de vista técnico, el indicador de productividad que podría tomarse como referencia para estos efectos.

El presente informe resume las discusiones y conclusiones a las que se llegó, después de un exhaustivo proceso de análisis, que se inició con el reconocimiento de la importancia de vincular a la productividad en el proceso de fijación de los salarios mínimos, como una variable adicional a las ya consideradas, toda vez que, en el marco de la modernización del país, los ordenamientos legales y de planeación vigentes destacan desde su origen la relevancia de dicha variable. Asimismo, se revisaron un número importante de definiciones, conceptos, métodos de cálculo asociados a distintos marcos teóricos, así como la información estadística disponible. De igual modo, se analizaron las experiencias observadas en otros países en los que el salario mínimo está ligado a la productividad.

En este contexto, a continuación se presenta la información conceptual, teórica y empírica que sustenta la formulación propuesta por la Dirección Técnica, para determinar el mecanismo a través del cual se podría vincular la productividad media de la economía al incremento de los salarios mínimos reales.

1. Antecedentes

El día 16 de agosto de 1993, en cumplimiento de la instrucción recibida por parte del C. Presidente de la República, licenciado Carlos Salinas de Gortari, el C. Secretario del Trabajo y Previsión Social, licenciado Arsenio Farell Cubillas, solicitó al Presidente de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, licenciado Basilio González Núñez, que promoviera ante el H. Consejo de Representantes de dicho órgano tripartita, la elaboración de un estudio técnico para determinar un mecanismo que permitiera vincular los incrementos a los salarios mínimos reales al crecimiento de la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra.

Derivado de lo anterior, el día 25 de ese mismo mes, en la Sesión Ordinaria del Consejo de Representantes, el Presidente de la Comisión Nacional, hizo del conocimiento de los asistentes la solicitud formulada por el C. Secretario del Trabajo y Previsión Social y puso a consideración de ese órgano, el encomendar a la Dirección Técnica la elaboración del estudio y la propuesta metodológica correspondiente. Una vez analizada la solicitud, el Consejo de Representantes resolvió instruir a la Dirección Técnica para que, en el marco legal que señala la Ley Federal del Trabajo, formulara una propuesta a la consideración de dicho Consejo.

Cabe destacar que dicha instrucción, también encontró sustento en los acuerdos suscritos en el nuevo Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, firmado el pasado 3 de octubre del año en curso, toda vez que se establece que: "Los sectores obrero y empresarial y el Gobierno recomendará a sus respectivos representantes ante la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos determinar la fórmula para otorgar a dichos salarios el incremento que corresponda a la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra, adicionalmente a un incremento igual a la inflación esperada en virtud del presente Pacto. Dicho incremento tendrá vigencia a partir del primero de enero de 1994."

2. Reuniones de la Dirección Técnica

Para atender a la instrucción emanada del H. Consejo de Representantes, la Dirección Técnica, en coordinación con los asesores de las representaciones obrera y patronal, celebró

durante los meses de septiembre, octubre y noviembre, diversas reuniones de trabajo, en las que se trataron los siguientes temas:

- Revisión de las disposiciones legales vigentes en materia laboral, que permitían que la Dirección Técnica se abocara a cumplir el ordenamiento emanado del Consejo de Representantes, para establecer la vinculación adecuada entre el crecimiento de los salarios mínimos reales y el crecimiento de la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra.
- En el marco de la planeación económica sectorial vigente, se revisó el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994. Asimismo, se discutió el contenido del Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, suscrito el 25 de mayo de 1992.
- Revisión de material bibliográfico sobre la conceptualización de la productividad; exposición, análisis y discusión de diversas definiciones y criterios de medición de la productividad, internacionalmente aceptados; examen de algunos métodos de cálculo-asociados-a-diferentes-marcos-conceptuales; estudio de las experiencias observadas en otros países; evaluación sobre la disponibilidad de información estadística confiable y oportuna; y revisión de ejemplos prácticos que ilustran la factibilidad de cálculo en determinados sectores y ramas productivas, y para la economía nacional en su conjunto
- Para la evaluación de las fórmulas analizadas, el grupo de trabajo procedió a determinar las criterios y características técnico-metodológicas que debería reunir el indicador de productividad que se estaba buscando.

A continuación, se describe brevemente el desarrollo de los trabajos relativos a los tópicos antes señalados.

a) Marco Legal

En los artículos 561 y 562, del capítulo VI de la Ley Federal del Trabajo, se establecen los Deberes y Atribuciones de la Dirección Técnica de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

En particular, el artículo 561, fracción III señala que la Dirección Técnica tiene la obligación "Practicar las investigaciones y realizar los estudios necesarios y apropiados para que el Consejo de Representantes pueda fijar los salarios mínimos". Para cumplir lo anterior, el artículo 562, en su fracción I expresa que dicha Dirección, deberá:

"Practicar y realizar las investigaciones y estudios necesarios y apropiados, por lo menos:

- a) La situación económica general del país.
- b) Los cambios de mayor importancia que se hayan observado en las diversas actividades económicas.
- c) Las variaciones en el costo de la vida por familia.
- d) Las condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales".

Con este marco de referencia, la Dirección Técnica consideró que, en virtud de que la productividad constituía uno de los indicadores fundamentales de la "situación económica general" (LFT 562, I, a), y de "los cambios de mayor importancia observados en las diversas actividades económicas" (LFT 562, I, b), procedía la incorporación de la productividad al proceso de fijación de los salarios mínimos, como una variable adicional a las ya consideradas, toda vez que su naturaleza y efectos influían de manera importante sobre "las variaciones en el costo de vida de las familias" (LFT 562, I, c) y en "las condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales" (LFT 562, I, d).

b) Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 Y Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad

Con el propósito de definir a la productividad en el ámbito de la planeación sectorial de la economía, y ante la necesidad de puntualizar los requerimientos necesarios para lograr que su crecimiento se asocie al incremento de los salarios mínimos reales, se revisaron en detalle los conceptos, objetivos y líneas de acción vertidos en el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 y en el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad.

El grupo de trabajo coincidió en señalar que ya en el **Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994**, el concepto de productividad trascendía a la mera relación operativa entre producto e insumos, pues se planteaba como un cambio cualitativo que permitiría a nuestra sociedad -en todos sus niveles-, hacer más y mejor las cosas, utilizar más racionalmente los recursos disponibles, participar más activamente en la innovación y los avances tecnológicos, abrir cauces a toda la población para una más activa y creativa participación económica y en los frutos generados en la misma.

En este sentido, se destacó que el Plan Nacional entendía a la productividad dentro de la estrategia económica de modernización del país, como la búsqueda de un sector público más eficiente para atender los requerimientos de la infraestructura económica y social del desarrollo; de una mayor competitividad del aparato productivo nacional frente al exterior; de un sistema de regulaciones económicas que alentara la actividad económica eficiente de los particulares, eliminara inseguridades, permitiera y fomentara la concurrencia de todos en las actividades productivas; de una mayor y mejor educación; de una mayor y mejor capacitación de la fuerza de trabajo; y de un uso adecuado y eficiente de tecnologías propias y externas, de acuerdo a su rentabilidad y eficiencia

Con base en este enfoque integral, la Dirección Técnica consideró oportuno revisar el **Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 (PNCyP)**, el cual enfatizaba el papel crucial de los recursos humanos en su interacción con el conjunto de elementos que determinaban la productividad, subrayando el papel dinámico que ésta debería desempeñar en un contexto caracterizado por el cambio estructural, poniendo de relieve su función como pilar de la innovación tecnológica y de las transformaciones que se planteaban en las estructuras económicas y sociales

Al respecto, el grupo de trabajo concluyó que, derivado de las grandes líneas del Plan, el Programa Nacional destacaba la participación activa del factor humano como agente esencial del cambio y como elemento catalizador del proceso de modernización, lo que le permitía integrar de una manera ordenada, el variado conjunto de elementos que se consideraban indispensables para la realización de un esfuerzo efectivo en la formación de los recursos humanos para su incorporación a la actividad productiva y para el mejoramiento de la productividad en las empresas y en la economía en general.

Así, se consideró necesaria la discusión en torno a los cuatro factores que, en lo general, habían limitado el crecimiento de la productividad: disparidades e insuficiencias de la

estructura productiva, limitaciones derivadas del proteccionismo industrial, deficiencias en la formación y desarrollo de los recursos humanos y la inexistencia de una conciencia colectiva de la productividad.

De igual forma, la Dirección Técnica analizó los planteamientos que el PNCyP proponía para resolver las anteriores limitaciones, al tenor de los siguientes objetivos:

1. Elevar las capacidades, habilidades y aptitudes de la población para ampliar sus posibilidades de participación en la actividad productiva, mejorar sus niveles de vida y contribuir a un uso más racional y eficiente de los recursos de la sociedad.
2. Abrir cauces a la población trabajadora para una participación más activa y creativa en el proceso de producción y para desarrollar su capacidad de adaptación ante los retos del cambio tecnológico y la transformación de las estructuras productivas.
3. Contribuir al desarrollo de condiciones de trabajo idóneas que permitan al trabajador desempeñar su función en un medio más humano y dentro de un entorno propicio a su realización personal en el trabajo, al desarrollo pleno de sus capacidades y al incremento de su productividad.
4. Fomentar una cultura y una dinámica sociales que promuevan la productividad, la calidad y la eficiencia como formas de vida y trabajo, y como elementos sustantivos para la superación económica y el bienestar nacional.
5. Promover el desarrollo de vínculos de solidaridad que coadyuven al abatimiento del rezago social y al desarrollo de oportunidades de participación productiva de los grupos marginados.

En este contexto, se resaltó el hecho de que las **estrategias y líneas de acción** del Programa, hacían énfasis en la educación como requisito para un desarrollo pleno de los recursos humanos; otorgaban un papel central a la capacitación en el esfuerzo de modernización; reforzaba las acciones de productividad y capacitación dentro de los programas de solidaridad; e impulsaba el movimiento nacional de calidad y productividad, mismo que tenía como objetivo, el promover un mayor esfuerzo sistemático de investigación en materia de productividad y en la generación de información estadística

pertinente, a fin de estimular el interés de los sectores por el conocimiento de su evolución, tendencias y áreas problemáticas.

En consecuencia, el grupo de trabajo acordó la conveniencia de subrayar que, el Programa Nacional consideraba como un requisito esencial en el incentivo hacia la capacitación y la productividad, la necesidad de transparencia en la distribución de los beneficios que de ellas se derivaran, ya que sólo mediante una participación equitativa de todos los sectores económicos y sociales en las ganancias generadas en el esfuerzo conjunto, podría lograrse el mejoramiento sostenido de los niveles globales de productividad y el establecimiento de una base sólida para desarrollo social.

Derivado de lo anterior, la Dirección Técnica y los representantes de los sectores convinieron en revisar y retomar para el análisis los puntos de consenso del **Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad** (ANEPyC), suscrito el 25 de mayo de 1992.

Al respecto, se examinaron los cinco puntos básicos de dicho Acuerdo:

- Los sectores entienden a la productividad como un concepto que trasciende a la mera relación operativa entre producto e insumos, pues implica un cambio cualitativo que permite a la sociedad hacer más y mejor las cosas.
- El incremento de la productividad y de la calidad no puede atribuirse a un solo factor. En ese sentido, no podría descansar en un esfuerzo unilateral del trabajador o en la mera sustitución de la maquinaria o de la tecnología, sino que se requiere de todos los factores que actúan en la empresa. Abarca desde la planeación y la organización misma de la producción hasta la relación laboral, el desempeño, la motivación y la participación de la fuerza de trabajo; la disponibilidad de recursos financieros suficientes y oportunos; la capacidad y actualización de la administración; la vinculación con sus proveedores y consumidores; el ambiente de trabajo; la capacidad de una incorporación de los cambios tecnológicos y las condiciones del entorno en el que actúa la empresa y las de los propios trabajadores.

- El incremento sostenido de los niveles de productividad y de calidad constituye una responsabilidad colectiva, que concierne a todos quienes participan en la producción.
- Un requisito esencial para incrementar la productividad y la calidad es la transparencia en la distribución de los beneficios que de ella deriven. Sólo mediante una participación equitativa de todos los sectores y de la sociedad, en las ganancias generadas mediante el esfuerzo conjunto, se podría lograr el mejoramiento sostenido de los niveles globales de productividad y de calidad.
- Una condición social y económica para el incremento de la productividad y de la calidad, es que toda actividad debe preservar el equilibrio ecológico.

En este sentido, el grupo de trabajo hizo hincapié en que, con base en las premisas del ANEPyC, los distintos sectores de la economía y el Gobierno se habían comprometido a impulsar, en el ámbito de sus responsabilidades y a través de sus respectivas organizaciones, las siguientes líneas de acción:

1. Modernizar la estructura organizativa de las empresas, sindicatos y Gobierno, con el fin de incorporar formas de operación más versátiles, capaces de responder con rapidez ante las fluctuaciones de los mercados y el avance tecnológico.
2. Desarrollar sistemas más eficientes y dinámicos de administración. La formación y actualización de sistemas administrativos con una perspectiva más amplia, capaces de actuar con eficiencia en las nuevas condiciones de producción y competencia en los mercados, es una condición necesaria para aprovechar las ventajas competitivas de las empresas, revalorar el papel de los actores del proceso productivo y elevar las metas y propósitos de las empresas a horizontes de planeación más largos.
3. Se otorga mayor énfasis a la capacitación y al desarrollo de los recursos humanos, pues éstas constituían la fuente principal para la creación de ventajas competitivas de largo plazo.

En el contexto de esta línea de acción, se recordó que los sectores involucrados en el ANEPyC habrían considerado imprescindible la capacitación permanente a todos los niveles, la creación y el fortalecimiento de mejores condiciones de trabajo en las empresas,

la instauración de programas integrales de motivación y estímulos, así como la definición de nuevas modalidades de remuneración, que reflejaran adecuadamente los beneficios derivados de los aumentos en la productividad, pues solo con el desarrollo de estos elementos, se fortalecería el trabajo como factor central de interacción e integración con los recursos físicos, el capital y la tecnología.

4. Fortalecer las relaciones laborales, en virtud de que las nuevas formas de organización, requerían de mecanismos actualizados de diálogo, que permitieran abordar y concertar, de manera objetiva, los programas de calidad y productividad en las empresas.
5. Modernizar y mejorar la investigación y el desarrollo técnico. Al respecto, el grupo de trabajo convino en destacar que dichos factores sean indispensables para lograr el uso óptimo de los recursos y mejorar la calidad de los bienes y servicios. Asimismo, se puntualizó la necesidad de promover la mayor vinculación de las organizaciones de los sectores y el Gobierno con los movimientos internacionales de productividad y calidad, así como el impulsar el establecimiento de programas de calidad total.
6. Propiciar el entorno macroeconómico y social para aumentar la productividad y calidad. Entorno a este asunto, la Dirección Técnica señaló que, un compromiso de esta naturaleza implicaba, además, la recuperación del poder adquisitivo de los trabajadores en términos reales, la inversión, el crecimiento y el estímulo a la competitividad y la calidad.

Con este marco de referencia, el grupo de trabajo ratificó que la toma de conciencia de las transformaciones económicas que demandaba el país en el momento actual, contribuía a la superación de los niveles de productividad y de calidad y al crecimiento económico sostenido, metas que, además, se verían reforzadas a través de los siguientes acuerdos :

1. Los sectores y el Gobierno Federal determinaron unir sus esfuerzos para el desarrollo de un amplio movimiento social productivo que conlleve a la construcción de una nueva cultura laboral en el país, desarrollando las estrategias y acciones necesarias a nivel nacional que contribuyan, a través de medios masivos de comunicación, de seminarios y eventos de carácter técnico, y de otros medios de difusión, a generar una dinámica propicia al desarrollo de la productividad y de la calidad.

2. El sector empresarial se comprometió a fomentar entre sus organizaciones intermedias, un programa de apoyo técnico, estímulo y difusión de las acciones específicas que decidan adoptar las empresas, en torno a las líneas de acción que se desprenderían de este acuerdo.
3. Las organizaciones de trabajadores acordaron implantar un plan de acción para contribuir a generar, dentro de sus bases, una amplia conciencia sobre los cambios, nuevas formas de producción, de organización del trabajo y de la competencia en los distintos mercados.
4. Las organizaciones obreras, campesinas y empresariales se comprometieron asimismo, a apoyar los programas de capacitación y desarrollo de recursos humanos dentro de las unidades productivas, los destinados a mejorar el ambiente de trabajo, y los que se diseñen -de acuerdo a las características y necesidades particulares de cada empresa- para motivar y estimular la contribución del trabajador a la productividad y a la calidad.
5. Los sectores obrero y empresarial convinieron en suscribir, dentro de cada empresa y/o centro de trabajo, los programas específicos que estimen necesario concertar, dentro de las siguientes líneas de acción aquí planteadas: modernización de las estructuras organizativas del entorno productivo, entre otras, las empresariales, sindicales y gubernamentales; superación y desarrollo de la administración; énfasis en los recursos humanos; fortalecimiento de las relaciones laborales; modernización y mejoramiento tecnológico, investigación y desarrollo y, entorno macroeconómico y social propicio a la productividad y a la calidad, para promover su incremento sostenido
6. El Gobierno, a través de los instrumentos a su disposición, y los programas emanados del Plan Nacional de Desarrollo, promoverá las condiciones que permitan desarrollar un entorno macroeconómico propicio al incremento sostenido de la productividad y de la calidad
7. Las partes firmantes convinieron en integrar una Comisión de Seguimiento y Evaluación de las obligaciones que habían contraído en el Acuerdo.

En resumen, el grupo de trabajo consideró que los documentos examinados procuraban integrar, de una manera ordenada, algunos elementos que se consideraban indispensables para la realización de un esfuerzo efectivo en la formación de los recursos humanos para su incorporación a la actividad productiva y para el mejoramiento de la productividad en las empresas y en la economía en general .

En este contexto, y como resultado de la revisión, análisis y evaluación de los ordenamientos de planeación vigentes y de los acuerdos de consenso entre los sectores, la Dirección Técnica y los asesores de las representaciones obrera y patronal, concluyeron que el Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994 y el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, reunían un conjunto de conceptos y líneas básicas que permitían enmarcar claramente la discusión en torno al vínculo entre la productividad y los salarios mínimos, sobre la base de que la estrategia económica global se apoyaba en el incremento de la productividad como condición fundamental para el mejoramiento del bienestar de los trabajadores y las empresas.

6

VINCULACION ENTRE LOS SALARIOS MINIMOS Y LA PRODUCTIVIDAD

En cumplimiento de la instrucción dada por el C. Presidente de la República al C. Secretario del Trabajo y Previsión Social de promover una resolución de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos que vincule el crecimiento de los salarios mínimos reales al crecimiento de la productividad promedio de la economía; así como también para dar cumplimiento al Acuerdo No. 14 del nuevo Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo en ese mismo sentido, se han realizado o se realizarán las siguientes acciones:

1. El Secretario del Trabajo y Previsión Social solicitó al Presidente de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, el pasado 16 de agosto, promover ante dicho organismo tripartito un estudio técnico para determinar una fórmula que permita vincular los incrementos a los salarios mínimos reales al crecimiento de la productividad promedio de la economía, dentro del marco legal vigente.
2. En la reunión mensual ordinaria del Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, del día 25 de agosto de 1993, el Presidente de la Comisión propuso al Consejo, y así se aprobó, instruir a la Dirección Técnica para preparar un estudio sobre este particular y formular una respuesta al respecto.
3. En la reunión ordinaria del Consejo de Representantes del 24 de noviembre próximo, la Dirección Técnica pondrá a la consideración de dicho Consejo el estudio y la fórmula para calcular los incrementos anuales a los salarios mínimos, en función del incremento que corresponda a la productividad promedio de la economía, atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra, y a un incremento igual a la inflación esperada para el año siguiente.

4. Cabe hacer notar que como no se contemplan cambios a la Ley, la formula que se apruebe se mantendrá en el futuro como un acuerdo interno del Consejo de Representantes, de naturaleza similar al que actualmente se utiliza para la fijación de los salarios mínimos profesionales.
5. La fórmula mencionada se utilizará por el Consejo cuando se decida efectuar la próxima fijación de los salarios mínimos en el mes de diciembre y en las fijaciones sucesivas.

Marco Legal

Aunque el marco legal que establece el procedimiento de fijación de los salarios mínimos no hace referencia expresa a la productividad, es indudable que esta constituye uno de los indicadores fundamentales de la "situación económica general" (LFT 572, I, a), y de los "cambios de mayor importancia observados en la actividad económica" (LFT 562, I, c), a los que sí se refiere la Ley Federal del Trabajo entre los estudios que encomienda a la Dirección Técnica.

Otros elementos que obliga la Ley a considerar son: "las variaciones en el costo de vida de las familias" (LFT 562, I, a) y las "condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales" (LFT 572, I, d).

Propuesta de mecanismo para la vinculación entre salario mínimo y productividad.

Para enmarcar la fórmula de vinculación de los salarios mínimos reales al crecimiento de la productividad, de manera congruente con el marco legal, la Dirección Técnica tomará en cuenta dos elementos fundamentales.

- a) Mantenimiento del poder adquisitivo del salario mínimo del año siguiente.

Este elemento hará referencia a "las variaciones en el contexto de la vida" que señala la Ley. Se propondrá al Consejo tomar como indicador de la inflación, la inflación estimada en el año en que el salario mínimo se va a ejercer. Para 1994 sería la inflación esperada en virtud del nuevo PECE, es decir de 5 por ciento.

- b) Vínculo con productividad.

Por encima del incremento estimado para mantener el valor real del salario mínimo, se otorgaría un incremento por el crecimiento de la productividad promedio de la economía atribuible al trabajo.

Se utilizaría la productividad como un indicador de la "situación general de la economía" y de "las condiciones de la actividad económica", que la Ley obliga a considerar.

Se estima conveniente que el indicador de la productividad promedio atribuible al trabajo sea determinado por el INEGI.

Indicadores de productividad

1. Para la determinación del indicador más adecuado a considerar en materia de productividad se integró un Grupo de Trabajo en el que participaron funcionarios del INEGI, la SHCP, la STPS y la CNSM.
2. Dicho grupo examinó fundamentalmente dos opciones:
 - a. Un indicador de la productividad total de los factores, de acuerdo a una de las metodologías más comúnmente aceptadas en esta materia. En este cálculo se pretendía determinar, asimismo, la proporción de la productividad correspondiente al trabajo.

Los principales inconvenientes que se encontraron fueron:

- . Las limitaciones de información suficiente y oportuna de acervos netos de capital.
 - . El carácter errático de la serie que se pudo construir.
- b. Por otra parte, se buscó un indicador alternativo más sencillo, de fácil comprensión y que representara el promedio de los diferentes sectores de la economía. El indicador utilizado fue el producto medio de la mano de obra, calculado con información de Cuentas Nacionales.

La forma de calcularlo consistió simplemente en dividir el Producto Interno Bruto a precios constantes en el año de estudio entre el total de Personal Ocupado que reporta el Sistema de Cuentas Nacionales. Los resultados obtenidos para el período 1980-1992 se presentan en el siguiente cuadro:

PRODUCTIVIDAD PROMEDIO DE LA MANO DE OBRA EN LA ECONOMIA MEXICANA

AÑO	PRODUCTO INTERNO BRUTO			PERSONAL OCUPADO			PRODUCTIVIDAD	
	A PRECIOS DE 1980							
	MILLONES DE PESOS	INDICE 1980=100.0	VARIACION ANUAL	MILES DE OCUPACIONES	INDICE 1980=100.0	VARIACION ANUAL	INDICE 1980=100.0	VARIACION ANUAL
1980	4,470.077	100.0	--	20,282	100.0	--	100.0	--
1981	4,862.219	108.8	8.8	21,549	106.2	6.2	102.4	2.4
1982	4,831.689	108.1	(0.6)	21,483	105.9	(0.3)	102.1	(0.3)
1983	4,628.937	103.6	(4.2)	20,995	103.5	(2.3)	100.1	(2.0)
1984	4,796.050	107.3	3.6	21,483	105.9	2.3	101.3	1.2
1985	4,920.430	110.1	2.6	21,956	108.3	2.3	101.7	0.4
1986	4,735.721	105.9	(3.8)	21,640	106.7	(1.5)	99.3	(2.4)
1987	4,823.604	107.9	1.9	21,864	107.8	1.0	100.1	0.8
1988	4,883.679	109.3	1.3	22,051	108.7	0.8	100.6	0.5
1989	5,047.209	112.9	3.3	22,331	110.1	1.3	102.5	1.9
1990	5,271.539	117.9	4.4	22,536	111.1	0.9	106.1	3.5
1991	5,462.729	122.2	3.6	23,115	114.0	2.6	107.2	1.0
1992_p/	5,607.486	125.4	2.6	23,485	115.8	1.6	108.3	1.0

_p/ Preliminar

El cálculo arrojó resultados más consistentes. En los últimos seis años se obtuvieron cifras positivas y los tres últimos promedios trianuales se situaron en alrededor del 2 por ciento (2.0%, 2.1% y 1.8%).

Aunque este método no es técnicamente el más exacto, presenta las ventajas de su sencillez, facilidad de verificación por parte de los integrantes de la CNSM; al estar basado en cifras publicadas desde hace varias décadas en forma regular y de su mayor consistencia en el tiempo.

Recomendaciones

Por lo anterior, el Grupo de Trabajo recomienda la utilización del producto medio de la mano de obra, con base en Cuentas Nacionales, como referencia para los incrementos al salario mínimo real.

Se propone, asimismo, tomar el promedio aritmético de la tasa de crecimiento del cociente PIB/personal ocupado, para los últimos tres años de información disponible, como la estimación del crecimiento de la productividad.

Octubre 13, 1993.

5

VINCULACION ENTRE LOS SALARIOS MINIMOS Y LA PRODUCTIVIDAD

La estrategia que se propone para atender la instrucción del C. Presidente de la República al C. Secretario del Trabajo y Previsión Social de promover una resolución de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos que vincule el crecimiento de los salarios mínimos reales al crecimiento de la productividad promedio de la economía se basa en la siguiente premisa:

Lograr que el mecanismo de vinculación de los salarios mínimos a la productividad sea compatible con el marco legal establecido por la Constitución y la Ley Federal del Trabajo para la fijación de dichos salarios.

Pasos para formalizar la solicitud del C. Presidente.

1. El Secretario del Trabajo y Previsión Social solicitó al Presidente de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos promover ante dicho organismo tripartita un estudio técnico para determinar una fórmula que permita vincular los incrementos a los salarios mínimos reales al crecimiento de la productividad promedio, dentro del contexto del marco legal actual.
2. En la próxima reunión mensual ordinaria del Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, prevista para el día 25 de agosto de 1993, el Presidente de la Comisión propondrá al Consejo instruir a la Dirección Técnica para preparar un estudio sobre este particular y formular una propuesta al respecto.
3. En el plazo que se estime oportuno (15 días, un mes o más) la Dirección Técnica pondría a la consideración del Consejo un estudio y una propuesta metodológica que sería analizada y, en su caso, aprobada.
4. Cabe hacer notar que como no se contemplan cambios a la Ley, la fórmula que se apruebe se mantendría como un acuerdo interno del Consejo de Representantes, de naturaleza similar al que actualmente se utiliza para la fijación de los salarios mínimos profesionales.

5. La propuesta metodológica antes mencionada sería utilizada por el Consejo cuando se decida efectuar la próxima fijación de los salarios mínimos y en las fijaciones sucesivas.

Marco Legal.

Aunque el marco legal que establece el procedimiento de fijación de los salarios mínimos no hace referencia expresa a la productividad, es indudable que ésta constituye uno de los indicadores fundamentales de la "situación económica general" (LFT 562, I, a), y de los "cambios de mayor importancia observados en la actividad económica" (LFT 562, I, b), a los que sí se refiere la Ley Federal del Trabajo entre los estudios que encomienda a la Dirección Técnica.

Otros elementos que obliga la Ley a considerar son: "las variaciones en el costo de vida de las familias" (LFT 562, I, c) y las "condiciones del mercado de trabajo y las estructuras salariales" (LFT 562, I, d).

Propuesta de mecanismo para la vinculación entre salario mínimo y productividad.

Dado que no se prevén cambios al marco legal actual, la propuesta tendría que apoyarse en los elementos que señala actualmente la Ley e introducir dentro de éstos un mecanismo para vincular los salarios mínimos a la productividad.

Para enmarcar la fórmula propuesta de vinculación de los salarios mínimos reales al crecimiento de la productividad, de manera congruente con el contexto legal, se sugiere que el Consejo de Representantes tome en cuenta dos elementos fundamentales.

- a) Mantenimiento del poder adquisitivo del salario mínimo en el año siguiente.

Este elemento haría referencia a "las variaciones en el costo de la vida" que señala la Ley. Se propondría al Consejo tomar un indicador de la inflación, posiblemente la inflación estimada en el año en el que el salario mínimo se va a ejercer.

b) **Vínculo con productividad.**

Por encima del incremento estimado para mantener el valor real del salario mínimo, se daría un incremento por el crecimiento de la productividad promedio atribuible al trabajo.

Se utilizaría a la productividad como un indicador de la "situación general de la economía" y de "las condiciones de la actividad económica", que la Ley obliga a considerar.

Se estima conveniente que el indicador de la productividad promedio atribuible al trabajo sea determinado por el INEGI.

Indicadores de Productividad.

1) Para la determinación del indicador más adecuado a considerar en materia de productividad se integró un Grupo de Trabajo en el que participaron funcionarios del INEGI, la SHCP, la CNSM y la STPS.

2) Dicho Grupo examinó fundamentalmente dos opciones:

a) Un indicador de la productividad total de los factores, de acuerdo a una de las metodologías más comunmente aceptadas en esta materia. En este cálculo se pretendía determinar, asimismo, la proporción de la productividad correspondiente al trabajo.

Los principales inconvenientes que se encontraron fueron:

- Las limitaciones de información suficiente y oportuna de acervos netos de capital.
- El carácter errático de la serie que se pudo construir.

b) Por otra parte, se buscó un indicador alternativo más sencillo, de fácil comprensión y que representara el promedio de los diferentes sectores

de la economía. El indicador utilizado fue el producto medio de la mano de obra, calculado con información de Cuentas Nacionales.

El cálculo arrojó resultados más consistentes. En los últimos seis años se obtuvieron cifras positivas y los tres últimos promedios trianuales se situaron en alrededor del 2% (2.0%, 2.1% y 1.8%).

Aunque este método no constituye técnicamente el más exacto, presenta las ventajas de su sencillez, facilidad de verificación por parte de los integrantes de la CNSM; al estar basado en cifras publicadas desde hace varias décadas en forma regular y de su mayor consistencia en el tiempo.

Recomendaciones

Por lo anterior, el Grupo de Trabajo recomienda la utilización del producto medio de la mano de obra, con base en Cuentas Nacionales, como referencia para los incrementos al salario mínimo real.

Se propone, asimismo, tomar al promedio aritmético de la tasa de crecimiento del cociente PIB/personal ocupado para los últimos tres años de información disponible como la estimación del crecimiento de la productividad.

Por separado se presentan en detalle las consideraciones metodológicas y los resultados de los ejercicios de simulación efectuados por el Grupo Técnico.

Agosto 20, 1993.

4

CONSIDERACIONES METODOLOGICAS SOBRE EL CALCULO DELA PRODUCTIVIDAD PROMEDIO DE LA ECONOMIA

Noviembre 3, 1993

1. Antecedentes.

Con el propósito de dar cumplimiento a la instrucción del C. Presidente de la República y a los acuerdos del PECE en cuanto al diseño de un mecanismo que permita ligar la evolución del **salario mínimo real** al comportamiento de la productividad promedio de la economía, se integró un equipo de trabajo en el que participaron el INEGI, la STPS, la CNSM y la SHCP cuyo propósito fue determinar, desde un punto de vista técnico, el indicador de productividad que podría tomarse como referencia para estos efectos.

Esta breve nota resume las discusiones y conclusiones a que se llegó tras revisar las bases de información disponible, los criterios de medición internacionalmente aceptados así como la experiencia que se ha tenido en otros países en los que existen fórmulas en que el salario mínimo está ligado a la productividad. Cabe señalar que las conclusiones que aquí se aparecen incorporan los comentarios que el Banco de México hizo a versiones preliminares del documento.

2. Criterios.

Como punto de partida, el grupo de trabajo se trazó como objetivo llegar a un indicador que cumpliera con las siguientes seis características:

- a) Ser un indicador que refleje correctamente el comportamiento de la productividad promedio de la mano de obra en toda la economía, es decir, incluyendo no sólo al sector industrial sino al agropecuario, comercial y de servicios.
- b) Ser un indicador que efectivamente permita identificar la proporción del crecimiento en la productividad que corresponde a una mayor eficiencia de la mano de obra y la que corresponde al mayor esfuerzo de otros factores de la producción.
- c) Ser un indicador de sencilla definición, de tal forma que pueda ser entendido por los sectores participantes en la decisión de los incrementos que correspondan al salario mínimo.

- d) Ser un indicador que se ajuste a los criterios internacionalmente aceptados en la materia.
- e) Ser un indicador al que pueda darse seguimiento con facilidad con un mínimo de cuestionamientos sobre su validez metodológica.
- f) Ser un indicador que pueda estimarse a la brevedad, por todos los sectores involucrados, de preferencia en el lapso de una semana.

3. Marco Conceptual.

Revisando tanto la literatura económica como la experiencia internacional y las recomendaciones de organismos multilaterales se identificaron esencialmente dos criterios para llegar a un indicador relevante de productividad. El primer criterio es el llamado "fuentes de crecimiento", originado en los estudios de Solow y Kendriks. El segundo criterio descansa en el concepto de "salarios de equilibrio" que propone la teoría neoclásica. Ambos criterios fueron cuidadosamente evaluados en términos de la viabilidad que ofrecen para constituirse como marco de referencia en la determinación del crecimiento real en los salarios mínimos.

A continuación se hace una muy breve descripción de cada uno de ellos.

3.1. Método de Fuentes de Crecimiento.

Este enfoque pone su énfasis en la medición de lo que se llama Productividad Factorial Total (PFT). De manera muy general se entiende por ésta a la proporción del crecimiento económico que no puede explicarse por el crecimiento de los insumos, que en este caso son el trabajo y los acervos de capital.

Dicho en otras palabras, el crecimiento del PIB (Q) puede originarse por mayor trabajo (L), en el crecimiento del acervo de capital (K) y en una mayor eficiencia (A).

$$\hat{Q} = \hat{A} + \alpha \hat{L} + \beta \hat{K} \quad (1)$$

bajo ciertos supuestos α puede interpretarse como la proporción que representa la masa salarial en el PIB y β la participación de los excedentes de explotación en dicho agregado.

Siguiendo este razonamiento, el crecimiento de la productividad factorial total se obtiene simplemente despejando la variable \hat{A} en la ecuación (1).

$$PFT = \hat{A} = \hat{Q} - \alpha \hat{L} - \beta \hat{K} \quad (2)$$

Una vez determinada la magnitud del aumento en la eficiencia económica (PFT), el último paso que debe tomarse para poder usarlo como referencia para los salarios consiste en determinar que proporción de éste se explica por un mayor esfuerzo y calidad del factor trabajo. En este caso un enfoque que puede seguirse (aunque no exclusivamente) consistiría en suponer que cada factor contribuye a la PFT --en promedio-- en una proporción igual a la de su participación en el PIB. Consiguientemente, en este ejemplo, el indicador relevante para efectos de incrementos salariales correspondería al resultado de multiplicar la PFT por el coeficiente α .

*AUMENTO AL SALARIO MINIMO = CONTRIBUCION DEL TRABAJO
A LA PFT + INFLACION*

donde:

$$CONTRIBUCION DEL TRABAJO = \alpha \times PFT \quad (3)$$

La ventaja más importante de esta definición es que se aproxima mucho, desde el punto de vista conceptual, al indicador que se está buscando. Además, ésta es precisamente la cifra que se usa como referencia en países como Singapur, en donde se tiene una amplia experiencia en materia de remuneraciones participativas al trabajo. No obstante estas ventajas esta definición es más difícil de explicar que conceptos alternativos de productividad --como el producto medio de la mano de obra--, y requiere para su cálculo de información más compleja y de difícil medición como lo es la evolución de los acervos netos de capital.

3.2. Método de Salarios de Equilibrio.

Según este segundo punto de vista, la propuesta de modificación del método de determinación del salario mínimo constituye un intento por inducir una mayor

flexibilidad en el mecanismo de formación de salarios en la economía. En consecuencia, bajo este esquema se propone, de acuerdo con la teoría neoclásica, alcanzar un equilibrio donde el nivel de los salarios reales sea igual al producto marginal de la mano de obra.

En un contexto de rendimientos constantes a escala, la tasa de crecimiento del producto marginal de la mano de obra es igual a la del cociente de producción por hora hombre trabajada, lo cual a su vez corresponde exactamente a la definición que utiliza el INEGI en la encuesta industrial mensual.

DETERMINACION DEL SALARIO DE EQUILIBRIO

Partiendo de una tecnología con rendimientos constantes a escala como la siguiente, el PIB (Q) está dado por:

$$Q = AK^{(1-\alpha)}L^{\alpha} \quad (4)$$

El producto marginal del trabajo¹ corresponde a la ecuación (5) en la que se observa que éste es proporcional al cociente resultante de dividir al nivel total de producción por el número de horas hombre trabajadas.

$$PMgL = \alpha(1/L) \times Q \quad (5)$$

Entonces, según la teoría económica, el **salario real de equilibrio** es proporcional al producto medio de la mano de obra:

$$SALARIO REAL = \alpha Q / L \quad (6)$$

Así pues, bajo el supuesto de que el cambio tecnológico es neutral², la política salarial óptima sería aquella que hiciera posible que los salarios evolucionaran de acuerdo con el comportamiento del producto medio de la mano de obra.

$$AUMENTO AL SALARIO MINIMO = (\hat{Q} - \hat{L}) + INFLACION \quad (7)$$

¹ $PMgL = \partial Q / \partial L = \alpha(1/L)AK^{(1-\alpha)}L^{\alpha}$

² $\alpha = 0$

El enfoque de salarios de equilibrio tiene la gran ventaja de su sencillez, sin embargo su validez depende de dos supuestos muy restrictivos: que la tecnología muestre rendimientos constantes a escala en los factores de la producción y que el cambio tecnológico sea neutral, es decir, que se deba simultáneamente cambios en la misma proporción en la calidad de la mano de obra y del capital.

4. Resultados.

Tomando como punto de partida este marco conceptual, el INEGI procedió a realizar cálculos de las dos definiciones arriba planteadas. De dichas estimaciones se desprenden los resultados y observaciones siguientes:

4.1. Estimación de la Productividad Factorial Total. (Fuentes de Crecimiento)

Como se mencionó arriba, una de las limitaciones más importantes de este enfoque se refiere al tipo de información que se requiere para construir el índice de Productividad Factorial Total.

La definición de producción total de la economía que se usó fue el Producto Interno Bruto a precios constantes, el concepto de personal ocupado que se reporta en el Sistema de Cuentas Nacionales³, y las proporciones α y β fueron, respectivamente, las participaciones de las remuneraciones a los trabajadores y del excedente de explotación en el Producto Interno Bruto a costo de factores en cada uno de los años de estudio.

El problema más importante que se enfrentó consistió en obtener información sobre los acervos de capital, puesto que la única información disponible es la de los Censos Económicos y la de la Encuesta de Flujos y Acervos de Capital del Banco de México, la cual aun tiene problemas de diseño. A pesar de ello la Dirección Cuentas Nacionales produjo una estimación de la serie de acervos de capital combinando la información censal y muestral

Así utilizando tanto información disponible de Cuentas Nacionales como las estimaciones fue posible calcular una serie de tasas de crecimiento de la

³ El Sistema de Cuentas Nacionales incluye un rubro de "Personal Ocupado" que se define como: "el número ocupaciones remuneradas en la economía", es decir como el número de puestos de trabajo necesarios para generar el PIB observado. Esta cifra no necesariamente coincide con el número de trabajadores empleados puesto que pueden darse casos en los que una persona tenga más de una ocupación al mismo tiempo.

Productividad Factorial Total para el periodo 1981-1991, la cual se reproduce en el cuadro 1.

Cuadro 1.
TASA DE CRECIMIENTO DE LA
PRODUCTIVIDAD FACTORIAL TOTAL
(método de Fuentes de Crecimiento)

AÑO	TASA DE CRECIMIENTO
1981	-3.1
1982	4.0
1983	2.5
1984	13.7
1985	-8.2
1986	-3.9
1987	-1.0
1988	0.0
1989	-2.3
1990	1.6
1991	-0.8

Al revisarse estos resultados el grupo de trabajo identificó dos problemas que hacen cuestionable la adopción de este indicador como referencia. En primer lugar, como ya se ha venido diciendo, la dificultad de contar con una serie confiable de acervos netos de capital. En segundo lugar, que típicamente la PFT tiende a ser baja en periodos en los que la inversión crece rápidamente después de una fase de estancamiento. La razón de esto es que la inversión debe tomar cierto tiempo madurar durante el cual el producto medio del capital cae, induciendo tasas negativas de crecimiento en la productividad total. El grupo de trabajo presume que este caso se está presentando en la serie de estudio.

Así pues, si se decidiera otorgar incrementos al salario mínimo real en base a las cifras más recientes de productividad total, dicho aumento, independientemente del criterio de distribución que se tuviera entre factores de la producción, sería aproximadamente de cero.

4.2. Estimación del Producto Medio de la Mano de Obra.

El indicador alternativo con que se decidió trabajar corresponde al concepto de producto medio de la mano de obra promedio para toda la economía.

La forma de calcularlo consistió simplemente en dividir el Producto Interno Bruto a precios constantes en el año de estudio entre el total de Personal Ocupado

que reporta el Sistema de Cuentas Nacionales. Los resultados obtenidos para el periodo 1980-1992 se presentan en el Cuadro 2.

Cuadro 2.
PRODUCTIVIDAD PROMEDIO DE LA MANO DE OBRA EN LA ECONOMIA MEXICANA

AÑO	PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE 1980			PERSONAL OCUPADO			PRODUCTIVIDAD _/		
	MILLONES DE PESOS	INDICE 1980=100.0	VARIACION ANUAL	MILES DE OCUPACIONES	INDICE 1980=100.0	VARIACION ANUAL	INDICE 1980=100.0	VARIACION ANUAL	PPROMEDIO MOVIL
1980	4,470,077	100.0	—	20,282	100.0	—	100.0	—	—
1981	4,862,219	108.8	8.8	21,549	106.2	6.2	102.4	2.4	—
1982	4,831,689	108.1	(0.6)	21,483	105.9	(0.3)	102.1	(0.3)	—
1983	4,628,937	103.6	(4.2)	20,995	103.5	(2.3)	100.1	(2.0)	0.1
1984	4,796,050	107.3	3.6	21,483	105.9	2.3	101.3	1.2	(0.4)
1985	4,920,430	110.1	2.6	21,956	108.3	2.3	101.7	0.4	(0.1)
1986	4,735,721	105.9	(3.8)	21,640	106.7	(1.5)	99.3	(2.4)	(0.3)
1987	4,823,604	107.9	1.9	21,864	107.8	1.0	100.1	0.8	(0.4)
1988	4,883,679	109.3	1.3	22,051	108.7	0.8	100.6	0.5	(0.4)
1989	5,047,209	112.9	3.3	22,331	110.1	1.3	102.5	1.9	1.1
1990	5,271,539	117.9	4.4	22,536	111.1	0.9	106.1	3.5	2.0
1991	5,462,729	122.2	3.6	23,115	114.0	2.6	107.2	1.0	2.1
1992_p/	5,607,486	125.4	2.6	23,485	115.8	1.6	108.3	1.0	1.8

A partir tanto de la metodología como de los resultados, el grupo de trabajo hizo algunas observaciones sobre este indicador en virtud de las cuales considera que cumple razonablemente con los propósitos que se están persiguiendo. A continuación se mencionan los más importantes:

- Tiene la gran ventaja de su sencillez, al construirse a partir de cifras disponibles y publicadas y al implicar operaciones muy sencillas que pueden ser fácilmente verificables por las partes que integran a la CNSM.
- Se apoya en información elaborada con gran cuidado y de conformidad con lineamientos internacionalmente aceptados, como es el caso del Sistema de Cuentas Nacionales.
- Los cálculos arrojan tasas de crecimiento positivas en casi todos los años de análisis, promediando en los últimos cinco años alrededor de 1.5%. Esto, en contraste con lo que ocurre con la estimación de la PFT, aumenta la posibilidad de que tanto trabajadores como obreros consideren los órdenes de magnitud como aceptables.
- Aunque ciertamente no es el indicador técnicamente más deseable, tampoco se piensa que genere distorsiones significativas puesto que al menos guarda

cierta relación con la evolución de los salarios de equilibrio en una economía competitiva.

Así, como una primera conclusión, el grupo de trabajo recomienda la utilización de este indicador como referencia para los incrementos al salario mínimo real.

5. Pronóstico de la Productividad de la Mano de Obra.

En virtud de que para efectos de la determinación del salario mínimo real, bajo la modalidad propuesta por el C. Presidente de la República y acordada en el PECE, se requiere contar con una estimación del comportamiento que tendrá la productividad durante el periodo en que se ejerza dicho salario, el grupo de trabajo consideró proponer una fórmula que fuese sencilla y que permitiera suavizar las fluctuaciones del PIB por personal ocupado. Adicionalmente se reconoció que, dado el comportamiento estacionario mostrado por la serie, los métodos más sofisticados de pronóstico no añadirían mucho más ni a la precisión del mismo ni a la transparencia metodológica del mecanismo propuesto.

Considerando lo anterior, el grupo de trabajo recomienda que se tome al promedio aritmético de la tasa de crecimiento del cociente (PIB/Personal Ocupado) para los últimos tres años de información disponible como la estimación del crecimiento esperado de la productividad en el año durante el cual estará vigente el salario mínimo correspondiente.

Así, a partir de la metodología propuesta, se tendría que para 1994 el incremento que tocaría al salario mínimo estaría dado por la inflación anticipada más 1.8% por concepto de crecimiento en la productividad promedio de la mano de obra.

6. Consideraciones Finales.

Es opinión del grupo técnico que, dadas las restricciones que se enfrentan en materia de información y tiempos, la metodología propuesta cumple con la mayoría de los objetivos planteados en la segunda sección de este documento.

Oyendo los comentarios expresados por el Banco de México se estuvo de acuerdo en que técnicamente esta metodología está afectada por el tipo de supuestos en los que se apoya, particularmente en cuanto a que no transparenta la forma en que los beneficios de la mayor productividad se distribuyen entre los factores de la producción, en términos de la aportación que

cada uno de ellos haya hecho a la mayor eficiencia durante el periodo de análisis. Desafortunadamente, no se cuenta con información confiable que permita hacer esta distinción. A pesar de ello no se espera que con las cifras que resulten se induzca un sesgo desfavorable sobre la evolución de los salarios contractuales en los sectores industrial y terciario, toda vez que el promedio que se utilizaría para efectos del incremento en el salario mínimo se ve reducido por el impacto de un crecimiento negativo en la productividad del sector primario. Adicionalmente, en lo referente a las negociaciones de bonos de productividad y calidad que se llevan a cabo a nivel de cada empresa, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social ha puesto un especial hincapié en que trabajadores y empresa hagan una evaluación ciudadosa de la aportación de cada factor a la mayor productividad.

Finalmente, el grupo de trabajo reconoció que resulta deseable trabajar en lo sucesivo en la elaboración de indicadores más adecuados del comportamiento de la productividad a nivel agregado y por sectores de actividad económica.

3

CONSIDERACIONES METODOLOGICAS SOBRE EL CALCULO DELA PRODUCTIVIDAD PROMEDIO DE LA ECONOMIA

Agosto 20, 1993

1. Antecedentes.

Con el propósito de dar cumplimiento a la instrucción del C. Presidente de la República en cuanto al diseño de un mecanismo que permita ligar la evolución del **salario mínimo real** al comportamiento de la productividad promedio de la economía, se integró un equipo de trabajo en el que participaron el INEGI, la STPS, la CNSM y la SHCP cuyo propósito fue determinar, desde un punto de vista técnico, el indicador de productividad que podría tomarse como referencia para estos efectos.

Esta breve nota resume las discusiones y conclusiones a que se llegó tras revisar las bases de información disponible, los criterios de medición internacionalmente aceptados así como la experiencia que se ha tenido en otros países en los que existen fórmulas en que el salario mínimo está ligado a la productividad.

2. Criterios.

Como punto de partida, el grupo de trabajo se trazó como objetivo llegar a un indicador que cumpliera con las siguientes seis características:

- a) Ser un indicador que refleje correctamente el comportamiento de la productividad promedio de la mano de obra en toda la economía, es decir, incluyendo no sólo al sector industrial sino al agropecuario, comercial y de servicios.
- b) Ser un indicador que efectivamente permita identificar la proporción del crecimiento en la productividad que corresponde a una mayor eficiencia de la mano de obra y la que corresponde al mayor esfuerzo de otros factores de la producción.
- c) Ser un indicador de sencilla definición, de tal forma que pueda ser entendido por los sectores participantes en la decisión de los incrementos que correspondan al salario mínimo.
- d) Ser un indicador que se ajuste a los criterios internacionalmente aceptados en la materia.

- e) Ser un indicador al que pueda darse seguimiento con facilidad con un mínimo de cuestionamientos sobre su validez metodológica.
- f) Ser un indicador que pueda estimarse a la brevedad, por todos los sectores involucrados, de preferencia en el lapso de una semana.

3. Marco Conceptual.

Revisando tanto la literatura económica como la experiencia internacional y las recomendaciones de organismos multilaterales se identificaron esencialmente dos criterios para llegar a un indicador relevante de productividad para efectos de remunerar la contribución del trabajo. El primer criterio es el llamado "fuentes de crecimiento", originado en los estudios de Solow y Kendriks. El segundo criterio descansa en el concepto de "salarios de equilibrio" que propone la teoría neoclásica. Ambos criterios fueron cuidadosamente evaluados.

A continuación se hace una muy breve descripción de cada uno de ellos.

3.1. Método de Fuentes de Crecimiento.

Este enfoque pone su énfasis en la medición de lo que se llama Productividad Factorial Total (PFT). De manera muy general se entiende por ésta a la proporción del crecimiento económico que no puede explicarse por el crecimiento de los insumos, que en este caso son el trabajo y los acervos de capital.

Dicho en otras palabras, el crecimiento del PIB (Q) puede originarse por mayor trabajo (L), en el crecimiento del acervo de capital (K) y en una mayor eficiencia (A).

$$\hat{Q} = \hat{A} + \alpha \hat{L} + \beta \hat{K} \quad (1)$$

bajo ciertos supuestos α puede interpretarse como la proporción que representa la masa salarial en el PIB y β la participación de los excedentes de explotación en dicho agregado.

Siguiendo este razonamiento, el crecimiento de la productividad factorial total se obtiene simplemente despejando la variable \hat{A} en la ecuación (1).

$$PFT = \hat{A} = \hat{Q} - \alpha \hat{L} - \beta \hat{K} \quad (2)$$

Una vez determinada la magnitud del aumento en la eficiencia económica (PFT), el último paso que debe tomarse para poder usarlo como referencia para los salarios consiste en determinar que proporción de éste se explica por un mayor esfuerzo y calidad del factor trabajo. En este caso un criterio que puede seguirse (aunque no exclusivamente) consistiría en suponer que cada factor contribuye a la PFT --en promedio-- en una proporción igual a la de su participación en el PIB. Consiguientemente, en este ejemplo, el indicador relevante para efectos de incrementos salariales correspondería al resultado de multiplicar la PFT por el coeficiente α .

$$\text{AUMENTO AL SALARIO MINIMO} = \text{CONTRIBUCION DEL TRABAJO} \\ \text{A LA PFT} + \text{INFLACION}$$

donde:

$$\text{CONTRIBUCION DEL TRABAJO} = \alpha \times PFT \quad (3)$$

La ventaja más importante de esta definición es que se aproxima mucho, desde el punto de vista conceptual, al indicador que se está buscando. Además, ésta es precisamente la cifra que se usa como referencia en países como Singapur, en donde se tiene una amplia experiencia en materia de remuneraciones participativas al trabajo. No obstante las ventajas ya descritas esta definición es más difícil de explicar que conceptos tradicionales de productividad --como el producto medio de la mano de obra--, y requiere para su cálculo de información más compleja y de difícil medición como lo es la evolución de los acervos netos de capital.

3.2. Método de Salarios de Equilibrio.

Según este segundo punto de vista, la propuesta de modificación del método de determinación del salario mínimo constituye un intento por inducir una mayor flexibilidad en el mecanismo de formación de salarios en la economía. En consecuencia, bajo este esquema se propone, de acuerdo con la teoría neoclásica, alcanzar un equilibrio donde el nivel de los salarios reales sea igual al producto marginal de la mano de obra.

En un contexto de rendimientos constantes a escala, el producto marginal de la mano de obra es igual al cociente de producción por hora hombre trabajada, lo cual a su vez corresponde exactamente con la definición que utiliza el INEGI en la encuesta industrial mensual.

DETERMINACION DEL SALARIO DE EQUILIBRIO

Partiendo de una tecnología con rendimientos constantes a escala como la siguiente, el PIB (Q) está dado por:

$$Q = AK^{(1-\alpha)}L^{\alpha} \quad (4)$$

El producto marginal del trabajo¹ corresponde a la ecuación (5) en la que se observa que éste es igual al cociente resultante de dividir al nivel total de producción por el número de horas hombre trabajadas.

$$PMgL = (1/L) \times Q \quad (5)$$

Entonces, según la teoría económica, el **salario real de equilibrio** es igual al producto medio de la mano de obra:

$$SALARIO REAL = Q/L \quad (6)$$

Así pues, de acuerdo con la teoría, la política salarial óptima sería aquella que hiciera posible que los salarios evolucionaran de acuerdo con el comportamiento del producto medio de la mano de obra. $\rightarrow \text{los productos de un } = 0$

$$AUMENTO AL SALARIO MINIMO = (\hat{Q} - \hat{L}) + INFLACION \quad (7)$$

El enfoque de salarios de equilibrio tiene la gran ventaja de su sencillez, sin embargo su validez depende de dos supuestos muy restrictivos: que la tecnología muestre rendimientos constantes a escala en los factores de la producción y que el cambio tecnológico sea neutral, es decir, que se deba

¹ $PMgL = \partial Q / \partial L = (1/L) AK^{(1-\alpha)} L^{\alpha}$

$= Q/L$

simultáneamente cambios en la misma proporción en la calidad de la mano de obra y del capital.

4. Resultados.

Tomando como punto de partida este marco conceptual, el INEGI procedió a realizar cálculos de las dos definiciones arriba planteadas. De dichas estimaciones se desprenden los resultados y observaciones siguientes:

4.1. Estimación de la Productividad Factorial Total. (Fuentes de Crecimiento)

Como se mencionó arriba, una de las limitaciones más importantes de este enfoque se refiere al tipo de información que se requiere para construir el índice de Productividad Factorial Total.

La definición de producción total de la economía que se usó fue el Producto Interno Bruto a precios constantes, el concepto de personal ocupado que se reporta en el Sistema de Cuentas Nacionales², y las proporciones α y β fueron, respectivamente, las participaciones de las remuneraciones a los trabajadores y del excedente de explotación en el Producto Interno Bruto a costo de factores en cada uno de los años de estudio.

El problema más importante que se enfrentó consistió en obtener información sobre los acervos de capital, puesto que la única información disponible es la de los Censos Económicos y la de la Encuesta de Flujos y Acervos de Capital del Banco de México, la cual aun tiene problemas de diseño. A pesar de ello la Dirección Cuentas Nacionales produjo una estimación de la serie de acervos de capital combinando la información censal y muestral

Así utilizando tanto información disponible de Cuentas Nacionales como las estimaciones fue posible calcular una serie de tasas de crecimiento de la Productividad Factorial Total para el periodo 1981-1991, la cual se reproduce en el cuadro 1.

² El Sistema de Cuentas Nacionales incluye un rubro de "Personal Ocupado" que se define como: "el número ocupaciones remuneradas en la economía", es decir como el número de puestos de trabajo necesarios para generar el PIB observado. Esta cifra no necesariamente coincide con el número de trabajadores empleados puesto que pueden darse casos en los que una persona tenga más de una ocupación al mismo tiempo.

Cuadro 1.
TASA DE CRECIMIENTO DE LA
PRODUCTIVIDAD FACTORIAL TOTAL
(método de Fuentes de Crecimiento)

AÑO	TASA DE CRECIMIENTO
1981	-3.1
1982	4.0
1983	2.5
1984	13.7
1985	-8.2
1986	-3.9
1987	-1.0
1988	0.0
1989	-2.3
1990	1.6
1991	-0.8

Al revisarse estos resultados el grupo de trabajo identificó dos problemas que hacen cuestionable la adopción de este indicador como referencia. En primer lugar, como ya se ha venido diciendo, la dificultad de contar con una serie confiable de acervos netos de capital. En segundo lugar, que típicamente la PFT tiende a ser baja en periodos en los que la inversión crece rápidamente después de una fase de estancamiento. La razón de esto es que la inversión debe tomar cierto tiempo madurar durante el cual el producto medio del capital cae, induciendo tasas negativas de crecimiento en la productividad total. El grupo de trabajo presume que este caso se está presentando en la serie de estudio.

Así pues, si se decidiera otorgar incrementos al salario mínimo real en base a las cifras más recientes de productividad total, dicho aumento, independientemente del criterio de distribución que se tuviera entre factores de la producción, sería aproximadamente de cero.

4.2. Estimación del Producto Medio de la Mano de Obra.

El indicador alternativo con que se decidió trabajar corresponde al concepto de producto medio de la mano de obra promedio para toda la economía.

La forma de calcularlo consistió simplemente en dividir el Producto Interno Bruto a precios constantes en el año de estudio entre el total de Personal Ocupado que reporta el Sistema de Cuentas Nacionales. Los resultados obtenidos para el periodo 1980-1992 se presentan en el Cuadro 2.

Cuadro 2.
PRODUCTIVIDAD PROMEDIO DE LA MANO DE OBRA EN LA ECONOMIA MEXICANA

AÑO	PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE 1980			PERSONAL OCUPADO			PRODUCTIVIDAD _%	
	MILLONES DE PESOS	INDICE 1980=100.0	VARIACION ANUAL	MILES DE OCUPACIONES	INDICE 1980=100.0	VARIACION ANUAL	INDICE 1980=100.0	VARIACION ANUAL
1980	4,470,077	100.0	—	20,282	100.0	—	100.0	—
1981	4,862,219	108.8	8.8	21,549	106.2	6.2	102.4	2.4
1982	4,831,689	108.1	(0.6)	21,483	105.9	(0.3)	102.1	(0.3)
1983	4,628,937	103.6	(4.2)	20,995	103.5	(2.3)	100.1	(2.0)
1984	4,796,050	107.3	3.6	21,483	105.9	2.3	101.3	1.2
1985	4,920,430	110.1	2.6	21,956	108.3	2.3	101.7	0.4
1986	4,735,721	105.9	(3.8)	21,640	106.7	(1.5)	99.3	(2.4)
1987	4,823,604	107.9	1.9	21,864	107.8	1.0	100.1	0.8
1988	4,883,679	109.3	1.3	22,051	108.7	0.8	100.6	0.5
1989	5,047,209	112.9	3.3	22,331	110.1	1.3	102.5	1.9
1990	5,271,539	117.9	4.4	22,536	111.1	0.9	106.1	3.5
1991	5,462,729	122.2	3.6	23,115	114.0	2.6	107.2	1.0
1992_p/	5,607,486	125.4	2.6	23,485	115.8	1.6	108.3	1.0

A partir tanto de la metodología como de los resultados, el grupo de trabajo hizo algunas observaciones sobre este indicador en virtud de las cuales considera que cumple razonablemente con los propósitos que se están persiguiendo. A continuación se mencionan los más importantes:

- Tiene la gran ventaja de su sencillez, al construirse a partir de cifras disponibles y publicadas y al implicar operaciones muy sencillas que pueden ser fácilmente verificables por las partes que integran a la CNSM.
- Se apoya en información elaborada con gran cuidado y de conformidad con lineamientos internacionalmente aceptados, como es el caso del Sistema de Cuentas Nacionales.
- Los cálculos arrojan tasas de crecimiento positivas en casi todos los años de análisis, promediando en los últimos cinco años alrededor de 1.5%. Esto, en contraste con lo que ocurre con la estimación de la PFT, aumenta la posibilidad de que tanto trabajadores como obreros consideren los órdenes de magnitud como aceptables.
- Aunque ciertamente no es el indicador técnicamente más deseable, tampoco se piensa que genere distorsiones significativas puesto que al menos guarda cierta relación con la evolución de los salarios de equilibrio en una economía competitiva.

Así, como una primera conclusión, el grupo de trabajo recomienda la utilización de este indicador como referencia para los incrementos al salario mínimo real.

5. Pronóstico de la Productividad de la Mano de Obra.

En virtud de que para efectos de la determinación del salario mínimo real, bajo la modalidad propuesta por el C. Presidente de la República, se requiere contar con una estimación del comportamiento que tendrá la productividad durante el periodo en que se ejerza dicho salario, el grupo de trabajo consideró proponer una fórmula que fuese sencilla y que permitiera suavizar las fluctuaciones del PIB por personal ocupado. Adicionalmente se reconoció que, dado el comportamiento estacionario mostrado por la serie, los métodos más sofisticados de pronóstico no añadirían mucho más ni a la precisión del mismo ni a la transparencia metodológica del mecanismo propuesto.

Considerando lo anterior, el grupo de trabajo recomienda que se tome al promedio aritmético de la tasa de crecimiento del cociente (PIB/Personal Ocupado) para los últimos tres años de información disponible como la estimación del crecimiento esperado de la productividad en el año durante el cual estará vigente el salario mínimo correspondiente.

Así, a partir de la metodología propuesta, se tendría que para 1994 el incremento que tocaría al salario mínimo estaría dado por la inflación anticipada más 1.8% por concepto de crecimiento en la productividad promedio de la mano de obra.

6. Consideraciones Finales.

Es opinión del grupo técnico que, dadas las restricciones que se enfrentan en materia de información y tiempos, la metodología propuesta cumple con la mayoría de los objetivos planteados en la segunda sección de este documento. Lo anterior no quiere decir que no sea deseable trabajar en lo sucesivo a fin de contar con indicadores más adecuados del comportamiento de la productividad a nivel agregado y por sectores de actividad económica. Claramente una de las áreas en las que es conveniente avanzar se refiere a la medición de flujos y acervos de capital. Igualmente debe estudiarse más en detalle la forma de desagregar la contribución de cada uno de los factores al crecimiento de la productividad.

2



**CONGRESO
DEL TRABAJO**
UNIDAD Y JUSTICIA SOCIAL

Av. Ricardo Flores Magón No. 44 México, D.F. C.P. 06300

C. LIC. BASILIO GONZALEZ NUÑEZ
PRESIDENTE DE LA COMISION
NACIONAL DE LOS SALARIOS MINIMOS
P R E S E N T E .

Ante la inminencia de una nueva fijación salarial, nos es grato dirigirnos a usted, solicitándole encarecidamente dé cabida a nuestra demanda de elevación de salarios, la que deberá ser congruente con el deterioro sufrido en la capacidad adquisitiva de la clase trabajadora, restituyéndole el poder de compra perdido, con el primordial propósito de vigorizar el mercado interno, facilitando de esta manera, la posibilidad de terminar con la situación recesiva que se vive, lo que finalmente habrá de redundar en un fortalecimiento general de la economía nacional, con los beneficios que una situación de tal naturaleza traería aparejados.

El Movimiento Obrero reconoce que el gobierno de México ha podido atenuar y hasta revertir los efectos nocivos de la crisis económica en algunas variables, baste señalar la evolución de indicadores tales como el relativo a la inflación que ha disminuido su crecimiento; el control del gasto público, que dejó de ser deficitario; el crecimiento económico, que pasó a ser positivo.

Sin embargo, muy a pesar de estos avances, todavía no se ha logrado descargar a la población del sacrificio que ha significado llevar el peso de la crisis, aunque no dejamos de reconocer el esfuerzo desarrollado por el gobierno federal a través de los diferentes pactos que se han firmado, sobre todo



**CONGRESO
DEL TRABAJO**
UNIDAD Y JUSTICIA SOCIAL

Av. Ricardo Flores Magón No. 44 México, D.F. C.P. 06300

el "Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo" signado el 3 de octubre del año en curso y cuyas estrategias generales se orientan a la recuperación económica y a impulsar los cambios cualitativos que demanda la sociedad.

En el nuevo pacto se destaca la iniciativa de reformas a la Ley del Impuesto sobre la Renta, que modifica con retroactividad al 1º de octubre de 1993, el régimen de acreditamiento del Impuesto Sobre la Renta a las personas físicas que perciban menos de cuatro salarios mínimos, ingreso que en ningún caso será menor del 7.5%, pudiendo llegar hasta un máximo de 10.8%, en función de la proporción que representen las prestaciones sociales en su ingreso total. Igualmente y como resultado de dichas modificaciones se elevará a 2.0 veces el salario mínimo, el nivel de ingreso por debajo del cual los trabajadores no pagarán impuestos sobre la renta.

Para el movimiento obrero es importante resaltar el impacto de la disminución en el ritmo de deslizamiento mensual del precio de la electricidad de uso doméstico así como la reducción del desliz del precio de las gasolinas y del gas doméstico.

También, y por primera vez en un pacto, se incluye la determinación de otorgar a los salarios mínimos el incremento que corresponda a la productividad promedio de la economía atribuible a la mayor eficiencia de la mano de obra.



**CONGRESO
DEL TRABAJO**
UNIDAD Y JUSTICIA SOCIAL

Av. Ricardo Flores Magón No. 44 México, D.F. C.P. 06300

Sin embargo, con estas medidas no se favorece a los trabajadores de salario mínimo, mientras no se restituya el poder adquisitivo perdido en años anteriores al haberse obtenido incrementos menores a la inflación y al no fijarse los salarios mínimos conforme lo establece la Constitución General de la República y la Ley Federal del Trabajo. Asimismo queremos aclarar que los incrementos que se logren por la mayor productividad, deben ser independientes a los que se obtengan por la pérdida del poder adquisitivo, aunque finalmente formen parte del incremento total que se pueda lograr.

Por otra parte, deberá tenerse presente que la entrada de México al GATT, ha traído como consecuencia que gran parte de las industrias, particularmente las pequeñas, no tengan capacidad frente al mercado extranjero, planteándose el dilema de que si no mejoraron o mejoran su eficiencia productiva, tuvieron o tendrán que salir del mercado, con la lamentable consecuencia de que gran cantidad de obreros se vean sin ocupación, al cerrárseles sus fuentes de trabajo, situación ésta que vino a ser muy representativa en el caso de la Industria Textil, entre otras.

De igual manera, el sector público, que desde tiempo atrás en gran medida ha estado excedido de personal, al plantearsele propósitos de adelgazamiento para lograr una mayor eficiencia, se ha visto obligado a despedir personal, con los problemas que esto acarrea. Lo mismo podemos decir de las empresas y



**CONGRESO
DEL TRABAJO**
UNIDAD Y JUSTICIA SOCIAL

Av. Ricardo Flores Magón No. 44 México, D.F. C.P. 06300

organismos que se han privatizado, por lo que en los reajustes hechos por el sector privado, se vieron en la imperiosa necesidad de liquidar o dar de baja el personal excedente.

Entonces, la no recuperación del deterioro sucesivo en la capacidad adquisitiva de los salarios, aunado a la gran cantidad de trabajadores cesantes, ha venido a provocar un latente estado de recesión en la economía nacional, puesto que los incrementos en la producción, vía oferta, no han tenido su correspondiente contra partida, representada por aumentos proporcionales en la demanda, que propicien tasas más altas en el desarrollo económico nacional, mismas que contribuirán eficazmente a conjurar los riesgos recesivos.

En estas condiciones, reiteramos, la economía mexicana no se encuentra en el nivel óptimo, que le permita absorber el millón de nuevos empleos, que el crecimiento demográfico demanda anualmente; así como el de reacomodar al personal útil y con capacidad despedido por las circunstancias señaladas.

Si la situación anterior no ha revestido características de una mayor gravedad, se ha debido a que la mayor parte de los despedidos en sus trabajos, o los excedentes demográficos de nuevos trabajadores no absorbidos en fuentes laborales estables, se han dedicado primordialmente al comercio ambulante así como a diversas pseudoactividades sin protección legal y fuera de la seguridad social, a lo que ha dado en llamársele economía subterránea.



**CONGRESO
DEL TRABAJO**
UNIDAD Y JUSTICIA SOCIAL

Av. Ricardo Flores Magón No. 44 México, D.F. C.P. 06300

Se tienen cifradas grandes esperanzas, de que a través del Tratado de Libre Comercio, entre nuestro país, los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, habrán de derivarse grandes beneficios; pero; consideramos que éstos no serán inmediatos, por el simple inicio del Tratado, sino que habrán de esperarse algunos años, en que comenzarán a mostrarse ostensiblemente los beneficios esperados.

No podemos dejar de soslayar los adversos efectos colaterales que acarrea un abatimiento de la capacidad adquisitiva de los salarios, en que obligadamente habrá de adoptarse una actitud selectiva en el gasto de los ingresos desechándose la adquisición de los menos necesarios, y dándosele prioridad al consumo de alimentos, sobre cualquier otro renglón del gasto; inclusive si persiste el deterioro salarial, aún en el renglón alimenticio, habrá de proseguirse con esta actitud selectiva, tendiéndose a desechar el consumo de los alimentos más caros, es decir, aquéllos con mayor poder nutritivo como lo son la leche, la carne, los huevos, el pescado, etc. En estas condiciones se puede llegar a un lamentable abatimiento de los niveles alimenticios, lo cual conlleva invariablemente a la desnutrición, drama al que tendrá que enfrentarse un jefe de familia y sus descendientes, lo que trae aparejado el que se les vaya minando la salud, haciéndolos fácil presa de enfermedades y por ende, encaminándolos a una lamentable expansión de los índices de morbilidad y, consecuentemente, de las tasas de mortalidad.



**CONGRESO
DEL TRABAJO**
UNIDAD Y JUSTICIA SOCIAL

Av. Ricardo Flores Magón No. 44 México, D.F. C.P. 06300

Por otro lado se sabe que un individuo desnutrido, no constituye un elemento activo en la productividad al trabajo, además de que al estar mayormente expuesto a enfermedades, en relación a un individuo bien nutrido, registra un mayor número de incapacidades laborales, con el agravante de que resulta más difícil capacitarlo para que mejore su labor. Se sabe también que una mala nutrición en niños menores de dos años, puede provocarles problemas en su coeficiente intelectual futuro, situación muy lamentable a la que parecen estar condenados un buen número de inocentes, hijos de aquellos trabajadores de bajos ingresos, imposibilitados para proporcionarles una alimentación más nutritiva a sus descendientes, debido a las mermas erosivas sufridas en su poder de compra y a las dificultades encaradas para restituir convenientemente la capacidad adquisitiva perdida de los salarios.

Somos de la opinión de que el motor de la actividad económica lo viene a ser la demanda, pues en ella van implícitas las variaciones en la producción, pues mientras a mayor demanda la producción se eleva; a menor demanda, por el contrario, la producción habrá de bajar obligadamente; siendo que la demanda se apoya en el gasto de los ingresos obtenidos por los económicamente activos, los que mientras más ingresos obtengan, más habrán de gastar, fortaleciendo consecuentemente el mercado interno, el que a su vez estimulará el desarrollo económico nacional con todas sus favorables implicaciones.



**CONGRESO
DEL TRABAJO**
UNIDAD Y JUSTICIA SOCIAL

Av. Ricardo Flores Magón No. 44 México, D.F. C.P. 06300

Hechas las consideraciones anteriores, justo es reclamar para una nueva fijación salarial, que los aumentos que les sean otorgados a los salarios mínimos, se apeguen al espíritu de la Ley, con base a lo que ordena la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y la Ley Federal del Trabajo, en el sentido de que deberán ser suficientes para la satisfacción normal de las necesidades de un jefe de familia, en cuanto a alimentos, renta de casa, educación de los hijos y sanas diversiones.

A T E N T A M E N T E
"UNIDAD Y JUSTICIA SOCIAL"
México, D.F., a 5 de noviembre de 1993

POR EL CONGRESO DEL TRABAJO

MARIO SUAREZ GARCIA
Presidente

CONFEDERACION DE TRABAJADORES DE MEXICO

FIDEL VELAZQUEZ SANCHEZ
Secretario General

1



2305

SECRETARIA DEL TRABAJO

Y

PREVISION SOCIAL

México, D. F., a 16 de agosto de 1993.

C. LIC. BASILIO GONZALEZ NUÑEZ
Presidente de la Comisión Nacional
de los Salarios Mínimos.
P r e s e n t e.

Con el propósito de asegurar una mejoría efectiva y permanente de los salarios mínimos, tanto ahora como en el futuro, el C. Presidente de la República, licenciado Carlos Salinas de Gortari, me ha instruido para promover ante esa Comisión Nacional de los Salarios Mínimos los estudios técnicos necesarios, a fin de que dentro de los lineamientos que da la ley a esa Comisión, pueda vincular el crecimiento de los salarios mínimos reales, de manera directamente proporcional al crecimiento de la productividad promedio de la economía.

En razón de lo anterior, agradeceré a usted se sirva poner a la consideración del Consejo de Representantes de esa Comisión la propuesta señalada, para que resuelva lo que, en el uso de sus facultades legales, corresponda.

A T E N T A M E N T E
SUFRAGIO EFECTIVO. NO REELECCION.
El Secretario,

LIC. ARSENIO FARELL CUBILLAS

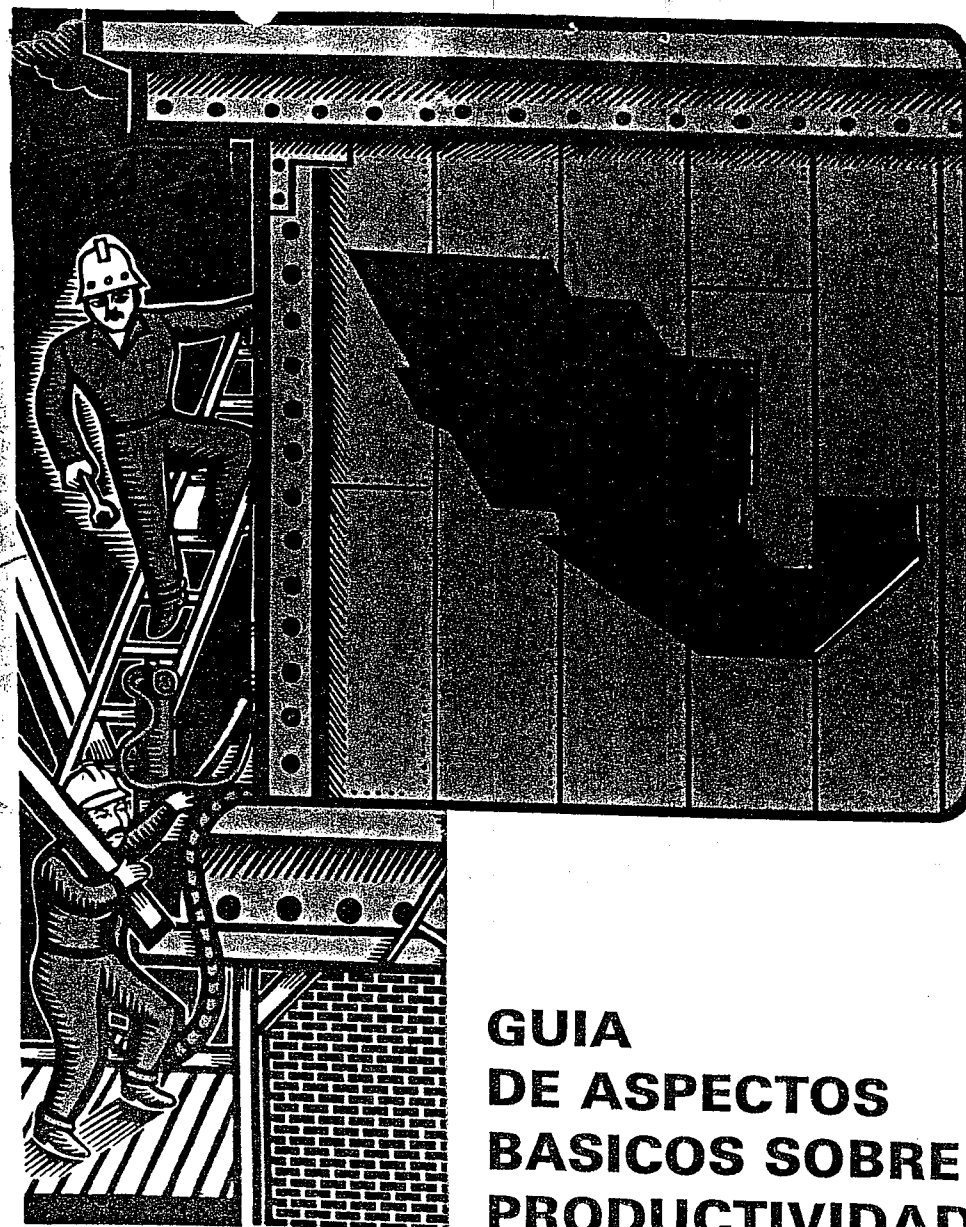
REUNION DEL DIA
30 DE JUNIO

28 DE ABRIL

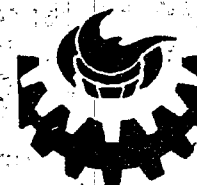
REUNION DEL DIA
26 DE MAYOREUNION DEL DIA
23 DE JULIO.



PROGRAMA NACIONAL DE PROTECCION AL SALARIO



-1993-



**CONGRESO
DEL TRABAJO**

**GUÍA DE
ASPECTOS BÁSICOS
SOBRE
PRODUCTIVIDAD
1993**

INDICE

	Pág.
PRESENTACION	5
I. GENERALIDADES SOBRE PRODUCTIVIDAD	7
II. ASPECTOS IMPORTANTES DEL ACUERDO NACIONAL PARA LA ELEVACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD Y LA CALIDAD	13
III. FACTORES DE LA PRODUCTIVIDAD	17
IV. REFLEXIONES SOBRE ALGUNAS MODALIDADES QUE SE APLICAN	21
V. ESTRATEGIAS SINDICALES ANTE LA PRODUCTIVIDAD	27
VI. DISTRIBUCION DE BENEFICIOS DE LA PRODUCTIVIDAD	33
VII. CONSIDERACIONES GENERALES	39

PRESENTACIÓN

Como parte de su programa de publicaciones sindicales y congruente con los compromisos derivados del Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, el Congreso del Trabajo somete a la consideración de la representación obrera la presente *Guía de Aspectos Básicos sobre Productividad*.

El propósito que anima su publicación es servir de marco de referencia a las organizaciones obreras para introducir en las negociaciones contractuales convenios específicos en materia de productividad. Para ello, la Guía contiene definiciones y conceptos fundamentales en torno a la productividad, así como algunas reflexiones que sirvan para elaborar estrategias sindicales a fin de que las negociaciones que se hagan vayan encaminadas, en principio, a la defensa de los derechos de los trabajadores y a la elevación de sus condiciones de vida.

En subsecuentes publicaciones se abordarán los aspectos relativos al diagnóstico, a los factores que deben considerarse para la medición de la productividad y a los elementos en que deben sustentarse los planes de incentivos que garanticen la justa distribución de los beneficios.

Es importante señalar que la información contenida en este documento es meramente introductoria, por lo que agradeceremos cualquier sugerencia o comentario para enriquecerlo. Asimismo, ponemos a disposición de todas las organizaciones nuestros servicios de orientación técnica en apoyo a la promoción de los convenios particulares de productividad que cada una de ellas concerte en sus centros de trabajo.

I. GENERALIDADES SOBRE PRODUCTIVIDAD

1. DEFINICIÓN OPERACIONAL DE PRODUCTIVIDAD

La productividad, en un sentido operativo, es el resultado logrado entre la cantidad y la calidad de los productos generados y los recursos o insumos utilizados para ello.

De acuerdo a tal definición, la productividad se identifica como la relación entre producto e insumo mediante la siguiente expresión:



$$\text{PRODUCTIVIDAD} = \frac{\text{PRODUCCIÓN}}{\text{INSUMOS}}$$

Esta es la conceptualización generalizada y tradicional de la productividad que tiene por objeto, fundamentalmente, mejorar los resultados del proceso productivo.

2. CONCEPTUALIZACIÓN AMPLIA DE PRODUCTIVIDAD

No obstante que la definición operacional se utiliza como base para construir los indicadores de productividad, ésta no debe interpretarse sólo como una medida en función de aumentar los volúmenes de producción, sino como una medida de la eficiencia o de lo bien que se han combinado los factores productivos: trabajo y capital.

Los resultados de ello pueden ser: cantidades mayores de productos terminados; disminución de productos defectuosos; aminorción de desechos de materia prima; ahorro de energéticos; menor reposición de refacciones; etcétera.

Otros resultados de gran interés vinculados al bienestar de los trabajadores son: la reducción de los riesgos de trabajo, de los con-



flictos en las relaciones laborales y la elevación de la capacitación y adiestramiento, entre otros.

La productividad, entonces, debe referirse al hecho de optimizar el aprovechamiento de los recursos humanos, físicos y económicos que intervienen en la producción, teniendo como objetivo común un

desarrollo integral y armónico de bienestar compartido entre trabajadores y unidad económica (empresa).

"LA PRODUCTIVIDAD, POR LO TANTO, NO SIGNIFICA TRABAJAR MAS SINO TRABAJAR MEJOR"

3. FORMAS DE MAYOR PRODUCTIVIDAD

Atendiendo a la conceptualización integral de la productividad en la fase de producción que es donde interviene el trabajo obrero, su mejoramiento puede lograrse de tres formas, que son:

a). Producir **lo mismo con menor** cantidad de recursos.

En efecto, la productividad se ve mejorada cuando los volúmenes producidos se asemejan a los estándares, economizando el consumo de horas-hombre, horas-máquina, materias primas, energéticos, etcétera.

b). Producir **más con la misma** cantidad de recursos.

Cuando se mejora el rendimiento y utilización de las materias primas, maquinaria, herramientas, instalaciones, etcétera y como resultado de ello aumentan los volúmenes de productos bien terminados, se presenta también un mejoramiento de la productividad.



c). Producir **más con menos** cantidad de recursos.

Esta forma representa la óptima presentación de la elevación de la productividad, toda vez que al mismo tiempo que la producción arroja mayores volúmenes, se aminora también el consumo de los distintos insumos utilizados.

4. NECESIDAD DE MAYOR PRODUCTIVIDAD

La elevación de la productividad representa una vía para incrementar la auténtica riqueza nacional que genera prosperidad para todos; así como la posibilidad de resolver problemas tan serios como la inflación, el desempleo, el déficit comercial y coadyuvar a la estabilidad económica.

En el ámbito de la empresa existe la necesidad de incrementar los niveles de productividad, a efecto de que sus productos sean más competitivos tanto en costo como en calidad y de tal manera posibilitar la colocación de su producción en el mercado para asegurar su existencia y desarrollo.



La baja productividad nacional tiene efectos perniciosos sobre aspectos como la inflación, la pérdida de poder adquisitivo del salario y el desempleo. De ahí la necesidad de encontrar alternativas para acrecentar la productividad pues repercute en aspectos sensibles para los trabajadores.

Es por ello que, desde el punto de vista sindical, la productividad constituye una opción válida para fortalecer los salarios reales sin

caer en el tradicional círculo vicioso en que los aumentos en los precios dejan sin efecto los aumentos salariales. A los trabajadores les interesa que las empresas sean competitivas y rentables a efecto de que sean capaces de generar empleos y pagar mejores salarios.

5. BENEFICIOS DE LA PRODUCTIVIDAD

La superación de los niveles de productividad en un centro de trabajo representa beneficios directos e indirectos para los trabajadores, siendo los más importantes los siguientes:

A. BENEFICIOS DIRECTOS:

De manera directa los trabajadores se ven beneficiados con los incrementos de la productividad a través de:

a). El aumento de sus ingresos, en virtud de las mayores remuneraciones que deben recibir derivadas de los incentivos que se establezcan.



b). Recibiendo la capacitación que necesariamente exige la obligada incorporación de nuevas tecnologías, y que se traduce en mayores habilidades de trabajo, lo que además permite el acceso a puestos mejor remunerados.

c). El mejoramiento de las condiciones laborales en que prestan sus servicios, lo que se traduce en la mayor previsión de enfermedades y accidentes de trabajo. En sí, mejorar el medio ambiente laboral debe ser propósito de las partes que condicionan los efectos positivos en la promoción de la productividad.

B. BENEFICIOS INDIRECTOS:

Indirectamente, la elevación de la productividad beneficia a los trabajadores en función de lo siguiente:

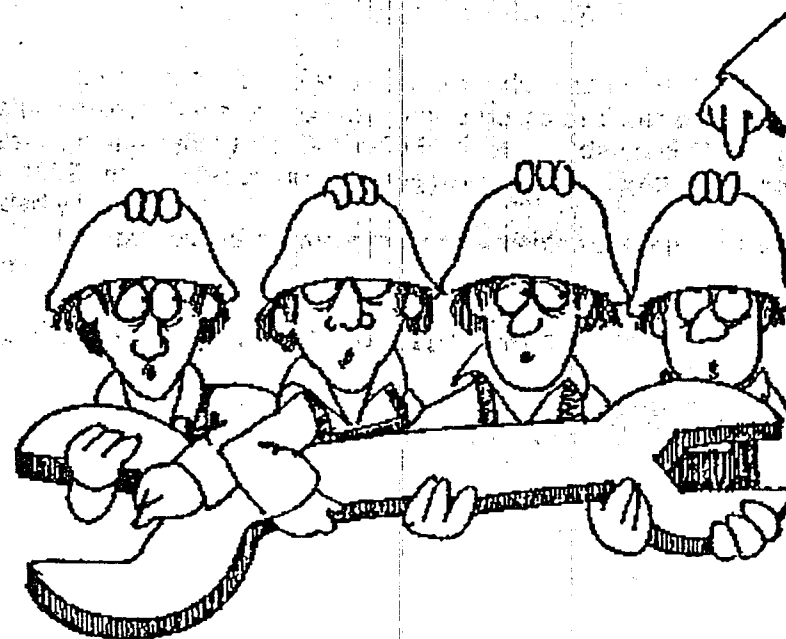
a). La recuperación del salario real (poder adquisitivo), en virtud de que el aumento de sus percepciones no constituye un costo mayor y por lo tanto no tiene impacto en los precios.

b). Se posibilita la mayor rentabilidad de las empresas, lo que

permite la creación de más y mejores empleos.

c). Se contrarresta la entrada de productos de importación con lo que se evita la pérdida de fuentes de trabajo.

d). Como consumidores, se obtienen productos y bienes a precios más accesibles y de mejor calidad.



II.- ASPECTOS IMPORTANTES DEL ACUERDO NACIONAL PARA LA ELEVACION DE LA PRODUCTIVIDAD Y LA CALIDAD

Con el propósito de impulsar la productividad en nuestro país de una manera sana, los representantes de los sectores obrero, campesino, empresarial y del Gobierno Federal, acordaron el 25 de mayo de 1992 firmar el "Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad".

Los puntos de mayor importancia contenidos en el Acuerdo son:

1. ENFOQUE DE LA PRODUCTIVIDAD

Se visualiza y entiende a la productividad como una actividad que significa:

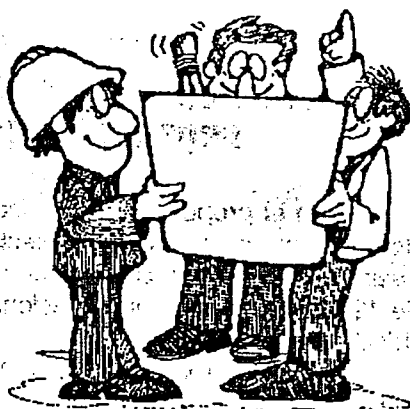
- Hacer más y mejor las cosas.
- Utilizar más racionalmente los recursos disponibles.
- Participar más activamente en la innovación y los avances tecnológicos.
- Abrir cauces a los trabajadores para su más activa y creativa participación en la actividad económica y en los frutos generados en ella.



2. INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD

Se afirma que el ascenso de la productividad en una empresa no es posible que se deba a un solo factor, por lo que no puede basarse en el esfuerzo unilateral de los trabajadores o en la mera sustitución de maquinaria y tecnología, sino que es atribuible a una serie de factores propios y ajenos, entre los que destacan los siguientes:

- a). La planeación y organización de la producción.
- b). El mejoramiento de las relaciones laborales y, consecuentemente, del ambiente de trabajo.
- c). La disponibilidad de recursos financieros suficientes y oportunos.
- d). La capacitación y actualización de la administración.
- e). La vinculación con sus proveedores y consumidores.
- f). La capacidad de incorporación de los cambios tecnológicos.
- g). Las condiciones del entorno en el que actúa la empresa y los propios trabajadores.



3. RESPONSABILIDAD COMPARTIDA

El Acuerdo señala que el incremento de la productividad y la calidad es responsabilidad de todos los que intervienen en la producción; y que atañe también a las comunidades científicas y académicas, así como al gobierno y a la sociedad en general, porque de ello depende mejorar el entorno de la empresa y abatir los obstáculos externos a la productividad.

4. PARTICIPACIÓN Y COOPERACIÓN

A efecto de garantizar el cumplimiento de la responsabilidad compartida de coadyuvar en la superación de los grados de eficiencia o productividad, se requiere establecer un marco dentro del cual la colaboración y participación de los sectores productivos, constituyen premisas o condiciones fundamentales. Por lo tanto se hace necesaria su observancia.

5. DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS

Como requisito esencial para el mejoramiento sostenido de los niveles globales de productividad y calidad, se señala asimismo la

transparencia o conocimiento pleno de la distribución de los beneficios derivados de ello, aplicando el principio de una retribución equitativa a todos los sectores y de la participación en las ganancias y utilidades generadas mediante el esfuerzo conjunto.

6. ACCIONES

Sobre la base de los señalamientos anteriores y para crear las condiciones propicias que favorezcan y hagan factible la elevación de productividad y calidad, se llevarán a cabo las siguientes acciones.

- a). Modernización de las estructuras organizativas del entorno productivo, entre otras las empresariales, sindicales y gubernamentales.
- b). Superación y desarrollo de la administración.
- c). Énfasis en el mejoramiento de los recursos humanos, a través de:
 - Capacitación permanente.
 - Condiciones seguras en el lugar de trabajo.
 - Motivación, estímulo y bienestar de los trabajadores.
 - Remuneración justa.



7. CONVENIO SINGULAR

Finalmente, se señala la necesidad de celebrar en cada centro de trabajo un convenio específico de productividad, en el que se establezcan y describan las medidas concretas a realizar contando con la participación activa de directivos y trabajadores **en base a la concertación** y compromisos compartidos.

III. FACTORES DE LA PRODUCTIVIDAD

El mejoramiento de la productividad depende de la medida en que se pueden identificar y valorar los factores principales que participan en el proceso productivo. De ahí la importancia de su descripción para adoptar las acciones que conduzcan a la consecución de dicho propósito.

En su sentido integral, el nivel de productividad de una empresa no es factible ser determinado por un factor aislado como la tecnología o el recurso humano, sino que es resultado de la eficiencia conjunta de los factores que interactúan en todo proceso productivo, los cuales comprenden:



- A). FACTORES HUMANOS
- B). FACTORES TECNOLOGICOS
- C). FACTORES ORGANIZATIVOS Y ADMINISTRATIVOS

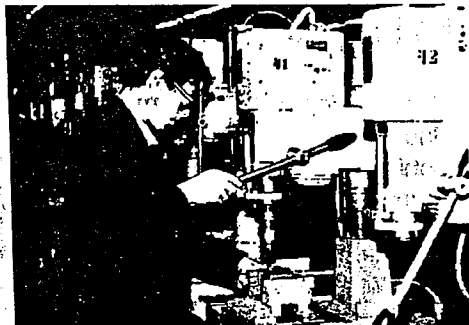
A. FACTORES HUMANOS

Por sus cualidades creativas, el recurso humano es fundamental para la elevación de la productividad, en función de los siguientes aspectos:

- La capacitación y adiestramiento.
- La motivación y satisfacción económica.
- Las negociaciones contractuales.
- Las posibilidades de progreso.
- La calidad de vida laboral.
- El clima para desarrollar todas sus capacidades.
- El fomento de estímulos no económicos.
- La extensión al ámbito no laboral.
- La humanización en el trabajo.

La situación prevaleciente de estos elementos contribuye de manera determinante en los niveles de productividad.

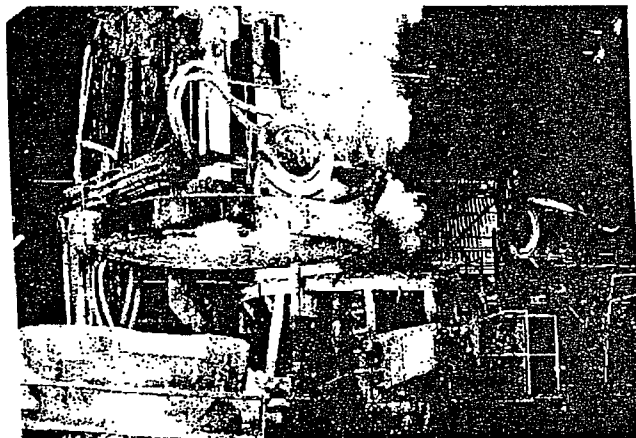
III. FACTORES DE LA PRODUCTIVIDAD



B. Factores tecnológicos

Los aspectos tecnológicos también constituyen una fuente importante de productividad, y contemplan lo siguiente:

- La mecanización y automatización de la maquinaria, equipo y herramientas.
- El uso de los materiales y materias primas.
- El diseño de los productos.
- La introducción de innovaciones en los procesos.
- El acondicionamiento de las instalaciones.
- Los sistemas de control de calidad.
- Seguridad industrial adecuada.
- El registro de información sobre el aprovechamiento de la capacidad instalada.



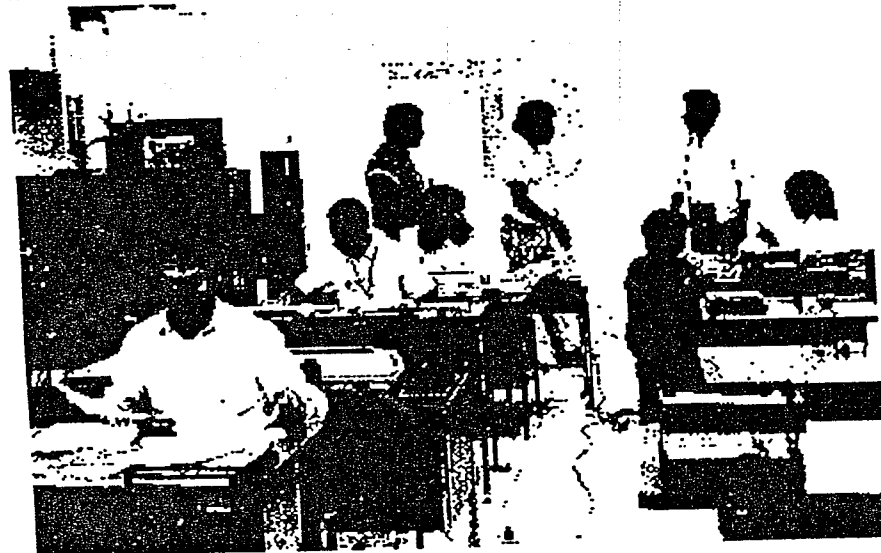
Mediante el desarrollo de estos aspectos se pueden lograr mayores volúmenes de producción, el perfeccionamiento de la calidad, mejorar el manejo de los materiales y productos terminados, y aumentar el rendimiento de la materia prima.

C. Factores organizativos y administrativos

La estructura de organización y las características administrativas del centro de trabajo representan igualmente un factor que influye en la productividad, atendiendo a lo siguiente:

- La planeación de la producción.
- Los estilos y prácticas de dirección.
- Las políticas de mantenimiento.
- Los métodos de trabajo.
- Los flujos de información y toma de decisiones.
- Las políticas de personal, tales como: remuneración, desarrollo, racionalización, etcétera.
- El dinamismo y flexibilidad del sistema de organización.
- La fluidez y dinámica administrativa.

En síntesis, todo intento tendiente a mejorar la productividad requiere de la atención conjunta de los tres factores de los cuales depende, poniendo especial interés, principalmente, en los puntos señalados.



IV. REFLEXIONES SOBRE ALGUNAS MODALIDADES QUE SE APLICAN

Ante las medidas e innovaciones que en la actualidad se vienen aplicando en los centros laborales con el propósito de impulsar la productividad, es menester que la dirigencia sindical ponga atención para evitar que se afecten los derechos plasmados en la legislación laboral o bien las conquistas logradas en la contratación colectiva.

De manera general, las prácticas han asumido las modalidades siguientes:

1. TRABAJADOR POLIVALENTE O FLEXIBLE

En el trabajador polivalente o flexible se conjuntan diferentes tareas y/o puestos, como vigilar y ensamblar o controlar y armar. En otras palabras, se requiere del trabajo mental y del trabajo manual, por lo tanto, se hace responsable a cada persona por su producto. Así se obtiene, como resultado, una mayor calidad y una menor cantidad de desperdicios. Dicho de otra manera, ahora no solamente se aprovecha la fuerza de trabajo físico sino también la capacidad mental.

Cabe mencionar que el trabajador flexible o polivalente es parte de un concepto más amplio de innovación. Para elevar la productividad, la empresa realiza además una recomposición de las áreas, lugares, puestos y tareas de la producción.

Los efectos que producen en los trabajadores se reflejan en el estrés y otras enfermedades de tipo mental, por el exceso de cargas de trabajo.

Otras consecuencias importantes que estos cambios provocan son la modificación de las categorías en los tabuladores, ya que generalmente se reducirá su número y se redefinirán los criterios para el ascenso y para cubrir las vacantes; asimismo, esta reorganización



puede venir acompañada de una presión para reducir el número de trabajadores frente a lo cual la organización sindical debe intervenir con el fin de asegurar un nivel adecuado de empleo y una retribución salarial por conocimientos, además de las mayores prevenciones e indemnizaciones de los riesgos de trabajo.

2. GRUPOS DE TRABAJO

La creación de grupos de trabajo, llámense círculos de control de calidad, grupos de impacto, núcleos de integración para el trabajo de calidad, etcétera constituye una práctica común. Su funcionamiento aumenta la responsabilidad del trabajador en el proceso de producción, al realizar labores de supervisión del grupo, de mantenimiento preventivo (en lo que proceda) y de control de calidad. Además,

se aprovecha el conocimiento, la habilidad y experiencia del trabajador para erradicar las fallas que se presentan en el proceso productivo.

Es frecuente que además de buscar por esta vía incrementos en la productividad, exista el propósito implícito de debilitar a la organización sindical promoviendo la solución de los conflictos laborales en forma directa con

el trabajador marginando así, a la organización sindical, o bien aprovechar el trabajo en equipo para desacreditar a la dirigencia y a la misma organización.

Ante esto, se debe establecer una estrategia de comunicación sindical y aprovechar la formación de los grupos de trabajo para recabar información útil para la negociación colectiva y para participar en la gestión de la empresa.

3. MANTENIMIENTO PREVENTIVO

Para ahorrar gastos de reparación y conservación de maquinaria, las empresas incorporan con mayor frecuencia programas de mantenimiento preventivo. Esto brinda posibilidades de evitar interrupciones que rompan el ritmo de producción. Sin embargo, el mantenimiento preventivo debe estar a cargo de personal capacitado



para evitar riesgos de trabajo.

En este sentido, el sindicato debe evitar que quien lo realice sea la persona que está a cargo de la máquina si no cuenta con una preparación adecuada para ello y menos aún, si no va a ser retribuido por ello; de ahí la importancia de que la representación sindical participe en la planeación y programación del mantenimiento preventivo.

4. RACIONALIZACIÓN DE PERSONAL

Las empresas pueden proceder a una economía en sueldos y salarios mediante una racionalización de personal, esto es, modificando los métodos de trabajo de tal manera que las mismas funciones sean cumplidas con menos trabajadores. También se consigue una reducción en sueldos y salarios cuando

las empresas subcontratan a otras empresas de producción o de servicios. Otra alternativa no excluyente de las anteriores es que las empresas recurren cada vez más a la contratación de mano de obra temporal para una jornada parcial, modalidad llamada trabajo eventual. En este caso los trabajadores tienen menores remuneraciones por hora y menos nivel de protección social. Además existe el peligro de que se aumente el número de trabajadores eventuales sobre los de planta, debilitando así su capacidad de lucha.

En definitiva esta práctica es la más perjudicial para el trabajador y la organización sindical en virtud de que parte de un concepto estrictamente empresarial: elevar la productividad a costa de la plantilla de trabajadores.

5. AHORRO DE MATERIAS PRIMAS

Se pueden alcanzar ahorros significativos de materias primas y por lo tanto elevar la productividad, a través del rediseño de los productos (modificando sus dimensiones o las especificaciones de sus partes componentes) o bien, simplificar la diversidad de bienes producidos por la empresa.



Esta estrategia debe sustentarse en la mejor calidad de la misma, y en equipamiento adecuado para su manejo y procesamiento.

6. AHORRO DE ENERGÍA

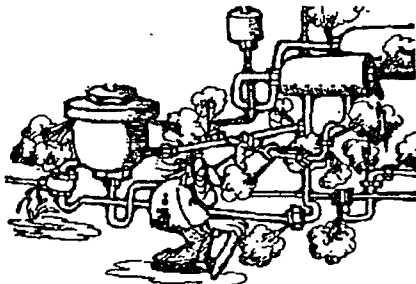
Las empresas pueden poner en práctica planes de ahorro de energía en cada una de las etapas del proceso de producción. En algunas ocasiones estos planes aparecen asociados a una redefinición de la jornada de trabajo o a la reorganización de los turnos, con lo que se busca disminuir el número de veces que los equipos son puestos a punto de producir. Este ahorro de energía no debe producir deficiencias en las condiciones del medio ambiente de trabajo (mala iluminación, acumulación excesiva de gases, humos, etc.). El sindicato debe participar en estos cambios y asegurar en todo caso que se mejoren dichas condiciones.



7. MODERNIZACIÓN DE MAQUINARIA

Otra acción es, por supuesto, la sustitución de maquinaria, equipo y herramientas viejas por equipos nuevos que potencian la capacidad de producción de los trabajadores. La introducción de maquinaria moderna aumenta el valor de la producción y también economiza en salarios, en la medida que los nuevos equipos pueden operar con menor número de trabajadores. Ciertamente es que la maquinaria nueva debe adaptarse al trabajador, como también debe evitarse el desplazamiento de mano de obra y buscar la reubicación de los trabajadores en otras áreas o departamentos.

Para tal efecto, el sindicato debe participar en la determinación del tipo de innovaciones en maquinaria y equipo, promover programas de capacitación y adiestramiento y, en su caso, de reubicación de trabajadores.



8. JUSTO A TIEMPO

La práctica de trabajar con los menores stocks posibles de materias primas y productos terminados, para economizar los gastos de intereses sobre este capital inmovilizado, es cada vez más generalizada. Estas economías pueden alcanzarse a través de una mejor programación de los flujos de entradas de materias primas y de salida de producto final. En ocasiones, los programas que se aplican tienen efectos muy exigentes sobre los procesos de trabajo. Así

ocurre con el programa "justo a tiempo" (trabajo sobre pedido) que procura reducir prácticamente a cero los inventarios de materias primas y productos terminados, intensificando los ritmos de trabajo en las plantas. Esta intensificación deberá ser acompañada por los respectivos mejorías en materia de salario y condiciones de trabajo.



En resumen, todas las prácticas descritas tienen consecuencias sobre el mundo del trabajo. Por ello es necesario tener un conocimiento claro, para evaluar aquellas que lo-

gran aumentar la productividad, sin perjudicar al trabajador. Para evitar un crecimiento a costa de los trabajadores, es indispensable la participación de éstos, a través del sindicato, en la formulación y aplicación de las estrategias adecuadas. Lograr su colaboración no sólo implica una mayor retribución salarial, sino también, eliminar efectos negativos como desplazamientos de mano de obra, intensificación del trabajo o deterioro de las condiciones y medio ambiente laborales.

V. ESTRATEGIAS SINDICALES ANTE LA PRODUCTIVIDAD

Si bien el incremento de la productividad involucra beneficios a los trabajadores, para salvaguardar sus intereses y los de la propia organización sindical, es necesario adoptar una serie de estrategias que a la vez que motiven dicho propósito permitan garantizar lo anterior.

Las estrategias básicas al respecto son:

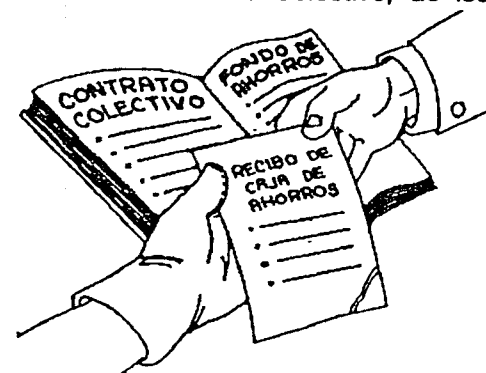
1. CONTRATACIÓN COLECTIVA

Dada la importancia del Contrato Colectivo de Trabajo como instrumento para mejorar las condiciones laborales de los trabajadores, y toda vez que constituye una de las más importantes reivindicaciones de la clase trabajadora, los derechos que del mismo emanan no deberán ser lesionados con motivo de la mayor productividad, sino que por el contrario debe ser propósito sindical su utilización para reforzar las acciones encaminadas a ello.

Los puntos básicos que se deben considerar:

a). La formalización, a través del Contrato Colectivo, de los principales aspectos del convenio particular de productividad a aplicar en la empresa, como son: la determinación de las acciones para su desarrollo, los elementos para su evaluación, los incentivos correspondientes, la distribución de los beneficios, la creación de una comisión mixta, el papel protagónico del sindicato, las indemnizaciones por desplazamiento, entre otros.

b). Garantizar que no se afecten las negociaciones plasmadas en el Contrato Colectivo, con motivo de los beneficios obtenidos del aumento de la productividad.



2. COMISION MIXTA

Con el propósito de que los trabajadores tengan participación activa y eficaz en la planeación, instrumentación y aplicación de acciones tendientes al impulso de la productividad, se considera de suma importancia la creación de una comisión mixta bajo las bases mínimas siguientes:



a). Capacitar a los miembros de la misma acerca de todos los aspectos relacionados con la productividad, desde las técnicas de estudio del trabajo, los sistemas de remuneración por rendimiento, hasta la medición de la productividad.

b). Tomar en cuenta prioritariamente los criterios y recomendaciones de la comisión en la toma de decisiones correspondientes.

c). Brindar las facilidades requeridas para el óptimo desempeño de sus funciones.

d). Otorgar a sus miembros una compensación permanente por su encargo.

3. SEGURIDAD DE EMPLEO

Toda vez que el aumento de la productividad puede dar margen a una reducción del número de trabajadores, es menester convenir medidas en previsión de dicha circunstancia. Lo importante es procurar que no se afecte la planta de empleo y en este sentido promover acciones tales como:

a). Garantizar que antes del probable reajuste de trabajadores se agoten todas las alternativas posibles como son: creación de nuevos turnos, ampliación de la capacidad instalada, reacomodo en otros puestos, eliminación del tiempo extra, establecer la jornada de 40 horas con pago de 56 horas, eliminar el trabajo eventual, etcétera.

b). Establecer que todas y cada una de las separaciones necesarias de trabajadores de planta



se definirán con la intervención del sindicato, aplicando las prioridades siguientes: separaciones voluntarias, récords de inconsistencia laboral, carga familiar y antigüedades inferiores.

c). Pactar el pago de una mayor liquidación por la separación originada por tal motivo, que supere incluso la contemplada en el Art. 439 de la Ley Federal del Trabajo en caso de reajuste.

d). Que en todo caso, al requerirse nuevamente aumentar el número de trabajadores, tendrán preferencia de recontractación los separados por dicha circunstancia, o sus familiares directos.

4. PARTICIPACIÓN Y CODETERMINACION

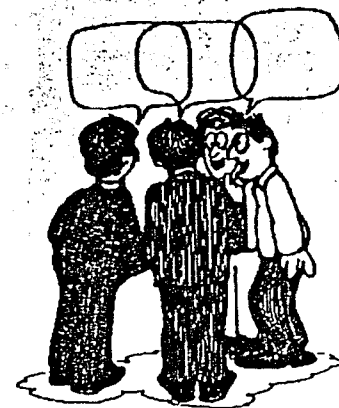
A efecto de que las acciones de promoción de la productividad que se emprendan en la empresa fructifiquen en el logro de tal objetivo, debe el sindicato desempeñar un papel activo a partir de las siguientes bases:

a). Tener amplia intervención en el diseño de los programas destinados a incrementar la productividad, incluyendo la participación sistemática en los estudios y en las propuestas para evitar los riesgos e intensidades innecesarias en el trabajo.

b). Ser partícipe en el diagnóstico previo y en la cuantificación de los resultados de productividad, a través del acceso a toda la información necesaria para ello.

c). Obtener de la empresa la información anticipada en cuanto a los planes de modernización tecnológica.

d). Convenir el compromiso empresarial para considerar formalmente la opinión de los trabajadores en la toma de decisiones, derivado de las propuestas que emanen de los grupos de trabajo y círculos de calidad.



5. CAPACITACIÓN INTEGRAL

Ante las innovaciones tecnológicas y nuevas formas de organización del trabajo como medidas para elevar la productividad, se requiere contar con mayores conocimientos y habilidades de los traba-

jadores. Para cuidar la conservación de la planta de empleo es necesario que la capacitación y adiestramiento se lleven a cabo atendiendo a lo siguiente:

a). Dar plena vigencia a la comisión mixta correspondiente, capacitando en forma sistemática y permanente a sus miembros en los conocimientos necesarios para el desempeño de sus funciones.



b). Elaborar y llevar a la práctica los programas de capacitación, que contemplen la situación actual de los procesos de producción, así como sus posibles modificaciones.

c). Garantizar a todos los trabajadores el acceso a la capacitación integral, promoviendo ante la empresa las facilidades para superar los actuales niveles escolares y de estudios técnicos.

d). Evitar que la responsabilidad de la calidad de la capacitación se transfiera de la empresa al trabajador, por carecer de bases académicas, afectando con ello el derecho emanado del escalafón.

e). Es importante resaltar que la capacitación no es un gasto, sino una inversión que guarda relación directa con la productividad.

6. INCENTIVOS

Como un aspecto de primordial importancia en los esfuerzos de mayor productividad, la retribución a los trabajadores se debe prever con apego a la equidad, oportunidad y forma de otorgamiento más conveniente, para lo cual la estrategia sindical debe enfocarse a los siguientes puntos:

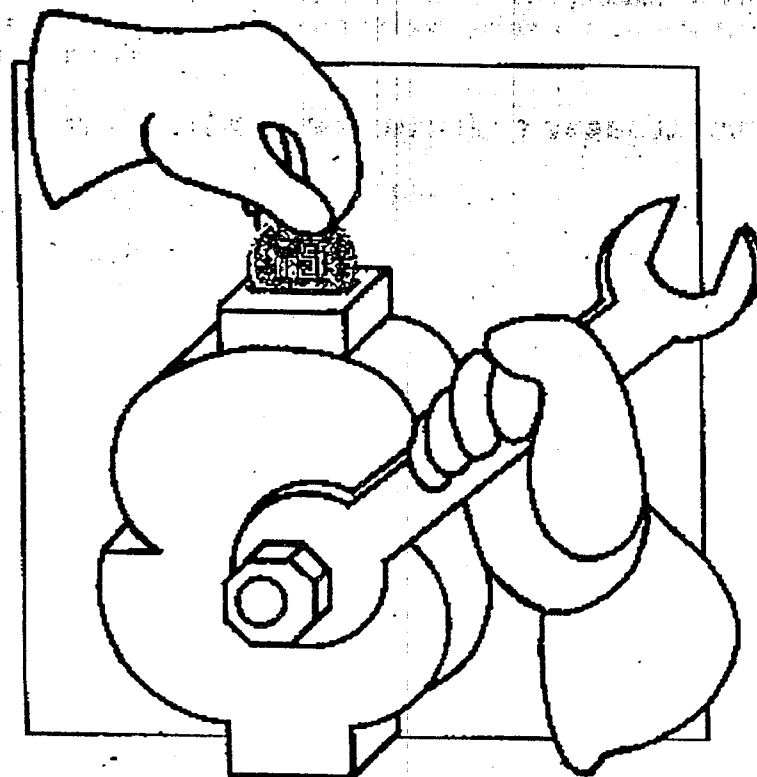
a). Su monto debe corresponder a la valoración de todos los beneficios logrados, que pueden ser mayores volúmenes, mejoramiento de calidad, ahorro de insumos, etcétera, así como de una distribución justa entre trabajadores y empresa.

b). La forma de distribución entre los trabajadores debe contar con el pleno concurso de la representación sindical.

c). Su pago debe realizarse con la mayor periodicidad posible (mensual, por ejemplo), a efecto de que contribuya de inmediato a mejorar las condiciones de vida del trabajador.

d). Es deseable también que se busque el canal de otorgamiento que evite o disminuya la afectación del impuesto sobre tales ingresos.

e). Además de consistir en la retribución económica, los incentivos se pueden complementar mediante reconocimientos, posibilidades de aprendizaje y otros estímulos no monetarios.



VI. DISTRIBUCION DE BENEFICIOS DE LA PRODUCTIVIDAD

Habiendo logrado elevar los niveles de productividad de la empresa en lo referente a la actividad de producción y por consiguiente haber generado beneficios, se presenta el aspecto central que es el reparto de los frutos económicos, primeramente entre ambas partes (empresa y trabajadores), y en seguida entre los propios trabajadores. Para ello, el interés sindical debe procurar la vigencia de medidas que garanticen condiciones justas, con base en los criterios siguientes:

A. DISTRIBUCIÓN ENTRE EMPRESA Y TRABAJADORES

1. DISTRIBUCION EQUITATIVA

Es un hecho que el incremento en la productividad sólo es factible mediante el esfuerzo conjunto de los factores que intervienen en el proceso productivo, aunado a los esfuerzos desplegados en los avances tecnológicos y las modificaciones organizativas de la gestión de la empresa, así como el mayor aprovechamiento del factor humano.

Los programas de productividad que desarrolle la empresa tienen que ir aparejados de acciones globales e integrales como: invertir en maquinaria, equipo y herramientas; reacondicionar sus instalaciones; rediseñar sus productos; otorgar capacitación; contratar asistencia técnica; contraer créditos; etcétera.

Siendo el propósito principal de la mayor productividad tener bienes y servicios más competitivos, una parte de los rendimientos debe canalizarse hacia el beneficio de los consumidores que finalmente determinan la materiali-



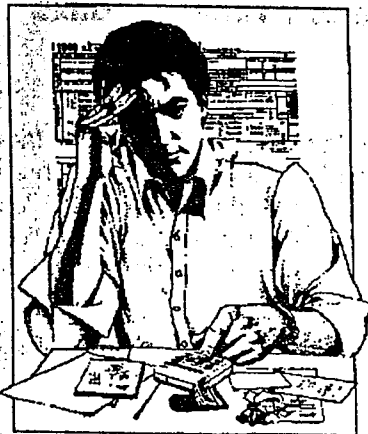
zación económica de los esfuerzos en este sentido.

Derivado de estos razonamientos, la distribución idónea es que se canalice una proporción equitativa de los resultados económicos hacia cada una de las tres partes: empresa, trabajadores y consumidores.

2. FORMAS DE OTORGAMIENTO

Existen diversas opciones para otorgar a los trabajadores los beneficios del incremento de la productividad: la primera es anterior y paralela a su logro; la segunda es después de un determinado tiempo de haber incorporado el cambio tecnológico y organizativo de la empresa y la tercera forma, es una combinación de ambos procedimientos.

Si el otorgamiento de beneficios es posterior a un periodo pre-establecido de evaluación en función del resultado financiero de la empresa, el sindicato debe dejar claro que la productividad no es igual a la utilidad de operación, que puede verse afectada por problemas administrativos, de mercado, etcétera. Por lo tanto, el mayor esfuerzo del trabajador debe ser valorado y recompensado independientemente de la obtención o no de mayores utilidades.



No obstante que el reparto futuro de los resultados de la productividad es factible verse afectado por problemas financieros de la empresa, es conveniente que una parte de los beneficios se otorgue después de un cierto plazo en forma de un aumento general de salarios y/o retabulación, ya que esto permitirá el crecimiento de los salarios base o tabulares, y además evitará que los mayores ingresos de los trabajadores, por tal concepto, dependan sólo de los vaivenes de la productividad.

En este caso, lo recomendable es efectuar una retabulación salarial que corresponda al nuevo perfil del trabajador, atendiendo al análisis de todas las categorías en cuanto a las cuotas adicionales de esfuerzo y responsabilidad.

Mejor aún, es conveniente que el otorgamiento de los benefi-

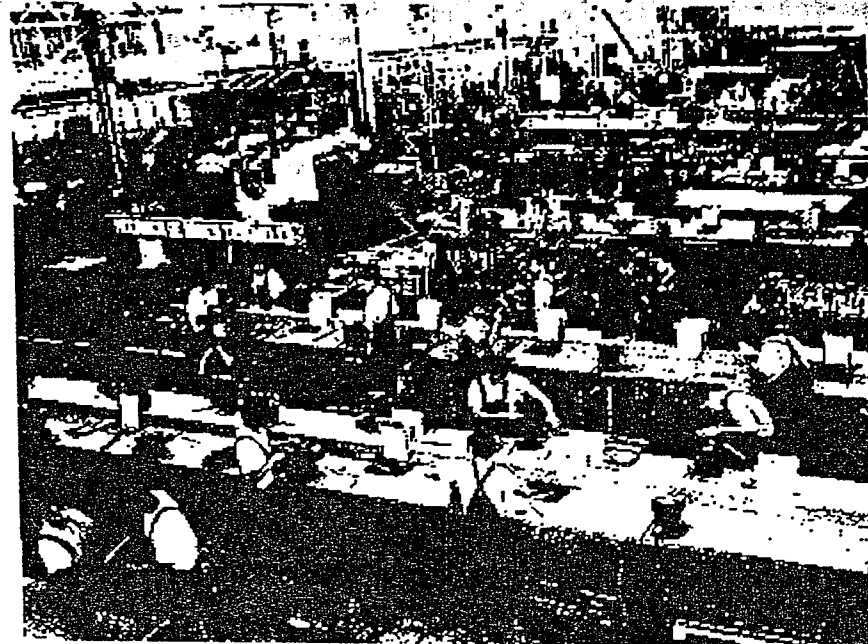
cios de la mayor productividad tenga lugar, anticipadamente por medio de los salarios por conocimientos, debidamente negociados con el sindicato; las remuneraciones por aportes para el mejoramiento productivo; los premios por asiduidad, etcétera; así como de manera paralela al tiempo que se obtienen y valorizan, con una periodicidad mínima mensual.

B. DISTRIBUCIÓN ENTRE TRABAJADORES

Para repartir los beneficios de la mayor productividad entre los propios trabajadores, es factible hacerlo de manera individual, por grupos, o globalmente, encontrándose en cada opción las características siguientes:

1. DISTRIBUCION INDIVIDUAL

Constituye una forma de incrementar el mayor rendimiento del



trabajo humano, a través de valorar los resultados aislados de cada trabajador, para recompensar su productividad personal en forma directa utilizando escalas de calificación relacionadas con la ejecución

de las tareas; unidades producidas (destajo), disminución de desperdicios, abatimiento de tiempos, etcétera; en conjugación con prácticas de asistencia, puntualidad, riesgos de trabajo, entre otros factores.

Los inconvenientes más relevantes de esta forma de retribuir la productividad son:

- Se intensifica el trabajo individual en busca de la mayor calificación posible.
- Provoca competencia entre los trabajadores que se traduce en divisiones, fatiga y mayores posibilidades de sufrir accidentes de trabajo.
- Se complica la cuantificación de la productividad al establecer indicadores en cada puesto de trabajo.
- No se tiene la certeza de que la distribución de beneficios sea equitativa con la empresa.

2. DISTRIBUCION POR GRUPOS

A partir de la implantación de los equipos de trabajo y círculos de calidad en la empresa para propiciar el mejoramiento de la productividad, la distribución de los beneficios obtenidos con ello puede canalizarse por grupos de trabajadores, conformados por los integrantes de las distintas áreas al interior del proceso productivo, cuantificando el rendimiento colectivo de acuerdo al resultado conjunto de



su labor en cuanto a los ahorros logrados y volúmenes producidos con óptima calidad, en la etapa del proceso que les corresponde.

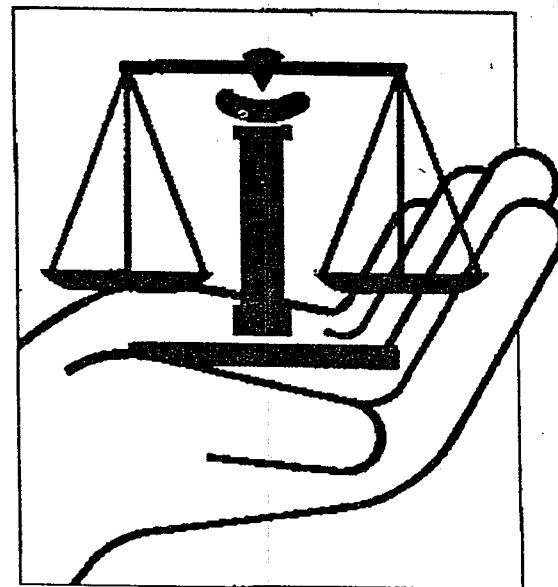
La distribución de las ganancias entre los miembros del grupo se realiza en partes iguales a cada uno o proporcional a su salario base, siendo la principal desventaja que se crean dentro de la empresa islas en las cuales unos trabajadores reciben más remuneraciones que otros, por causas muchas

veces ajenas al grupo, como son las mayores dificultades de las tareas o la insuficiencia de insumos de producción, por ejemplo.

En relación a la distribución individual, la única ventaja de esta alternativa es que posibilita incorporar a los beneficios de la mayor productividad, a aquellos trabajadores cuyas labores no se prestan para medir su rendimiento (obreros de limpieza, mantenimiento, almacenaje, etcétera).

3. DISTRIBUCION GLOBAL

Sin duda alguna el procedimiento más justo para distribuir entre los trabajadores los bonos resultantes por alcanzar mayores niveles de productividad, consiste en acumular los beneficios reflejados por la labor de todos los trabajadores que están en contacto con la producción, desde el manejo de la materia prima, pasando por los procesos de producción, hasta el almacenaje y distribución de los productos terminados; y proceder a su reparto haciendo partícipes a todos y cada uno de ellos, mediante la aplicación de las mismas reglas que rigen la distribución individual de la Participación de utilidades, atendiendo a los días trabajados y salario base, con una modificación que en este caso es conveniente en el sentido de tomar en cuenta únicamente los días efectivamente laborados.

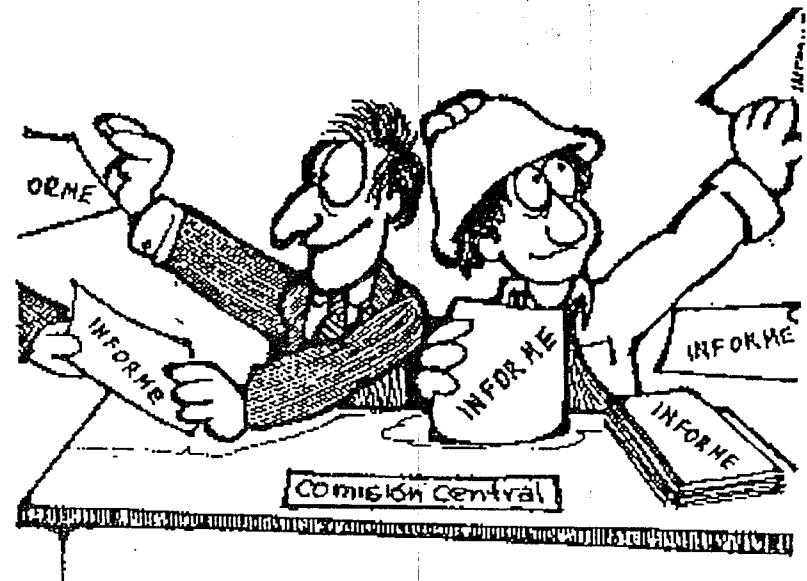


VII. CONSIDERACIONES GENERALES

En síntesis, los acuerdos para elevar la productividad, deben repercutir en forma positiva tanto en la empresa como en los trabajadores y su organización sindical. De ahí la importancia de concretar los convenios particulares donde se especifiquen los compromisos de las partes, procediendo a su registro ante una autoridad laboral que sancione en su caso, el incumplimiento de lo pactado.

Así, una política de productividad debe contar con convencimiento de las partes que se comprometan al esfuerzo común y donde los trabajadores tengan una participación efectiva en la toma de decisiones en el proceso productivo, sobre la base del derecho a la información y de los compromisos de una distribución justa de los rendimientos.

En principio ha quedado de manifiesto el interés del movimiento obrero en la promoción de la productividad nacional, de ahí que tengamos que avanzar ahora en aquellos mecanismos prácticos que hagan realidad este propósito que esperamos, sean una opción válida para mejorar las condiciones sociolaborales de los trabajadores.



ASPECTOS BASICOS DE LA PRODUCTIVIDAD

PRODUCTIVIDAD

Dimensión Técnica, Económica y Social

Definir el fenómeno de productividad es complicado. Sin embargo, un estudio ubicó que éstas abordan básicamente tres dimensiones:

Social o Humanística

Destaca el trabajo del hombre, el mejoramiento de su nivel de vida y el proceso interactivo entre los seres humanos y la naturaleza.

Económica

Considera aspectos como condiciones de mercado, inflación y rendimiento de recursos.

Técnica

Incluye a su vez otros conceptos como eficiencia, eficacia, efectividad, rentabilidad y economicidad.

Eficiencia

Se refiere a la utilización de los recursos sin atender los objetivos y metas.

Eficacia

Comprende el logro de los resultados sin importar los medios.

Efectividad

Implica la obtención de las metas previamente fijadas a través de la utilización cuidadosa de los recursos.

Rentabilidad

Supone que el fin supremo, es la realización de la ganancia máxima sobre el capital empleado en la misma. Así como del aprovechamiento óptimo de los recursos humanos

Economicidad

El fin es lograr la cantidad máxima producida con gastos mínimos.

$$\text{PRODUCTIVIDAD O EFECTIVIDAD} = \text{EFICIENCIA} + \text{EFICACIA}$$

LOS FACTORES MAS IMPORTANTES DE LA PRODUCTIVIDAD SON:

Humano

Maquinaria y Equipo

Organización del Trabajo

Materias Primas

DEFINICION DE PRODUCTIVIDAD

El concepto de productividad trasciende a la mera relación operativa entre producto e insumos y se plantea como un cambio cualitativo que permita a nuestra sociedad -en todos sus niveles hacer más y mejor las cosas, utilizar más racionalmente los recursos disponibles, participar más activamente en la innovación y los avances tecnológicos, abrir cauces a toda la población para una

más activa y creativa participación en la actividad económica y en los frutos generados en la misma.

La productividad no es exclusivamente una medida de la producción ni tampoco de la cantidad que se ha fabricado, en términos es un proceso integral que involucra al capital y al trabajo en forma interactiva..

LA PRODUCTIVIDAD ES UNA MEDIDA DE LO BIEN QUE SE HAN COMBINADO Y UTILIZADO LOS RECURSOS PARA CUMPLIR CON LOS RESULTADOS ESPECIFICOS DESEABLES.

$$\text{PRODUCTIVIDAD} = \frac{\text{RESULTADOS LOGRADOS}}{\text{RECURSOS EMPLEADOS}}$$

Cabe señalar que una organización que opta por mejorar la calidad de sus productos o servicios, estará incrementando su PRODUCTIVIDAD.

Actualmente, la productividad ya no sólo constituye un factor para lograr el desarrollo económico y mejorar el bienestar de la población de un país, sino, también para elevar la competitividad de las empresas mexicanas en el marco de la apertura económica y libre comercio.

Es por eso, imperativo buscar e impulsar nuevas técnicas y métodos de producción que lleven a incrementar los niveles de productividad.

Asimismo, es necesario promover e implantar programas integrales de mejoramiento de la productividad que involucren a todas las áreas y niveles de la organización.

En este sentido, y considerando que el mejoramiento de la productividad implicará necesariamente un mayor bienestar, es preciso, en principio tener bien definido el concepto del cual se va a partir.

DEFINICIONES DE PRODUCTIVIDAD EN UN SENTIDO TECNICO

El concepto de productividad está asociado a la relación entre producto y factores, es decir, a la relación entre producto obtenido por unidad de factor o factores utilizados para lograrla.

Hernandez Laos, E. Evolución de la productividad de los factores en México, México, 1973.

La productividad la entienden como los aumentos (disminuciones) logrados en el producto sin alterar los recursos empleados o la disminución de los recursos utilizados par obtener un producto dado. **Idem.**

La productividad se define en téminos técnicos, como la cantidad de producto obtenido por unidad de factor o factores utilizados para lograrla, medido en términos físicos. Para poder medirla se relaciona con cada uno de los factores que se emplea, la más común de estas medidas es la productividad del trabajo, la cual se mide como el número de unidades de producto obtenidas por hora-hombre empleadas. **Idem.**

La productividad se define como la eficiencia de los productos a través de los recursos utilizados. **Fulton Denison, Edward. Accounting for Slower Economic Growth; The United States in the 70's, Brooking Instituion, Washinton, 1979.**

La productividad se entiende como sinónimo de rendimiento o de eficacia, hacer más con lo que se tiene sin menoscabo de la calidad; también podría interpretarse como la misma cantidad con mejor calidad, lo ídeal seria mayor cantidad y alta calidad, al mismo tiempo. **Martinez M., Rafael. Productividad, Dirección General de Capacitación y Productividad, México, 1984.**

La productividad es la relación que existe entre la cantidad de bienes producidos y las cantidades de recursos utilizados en la producción. **Oakley, Stan. ABC of Work Study, Pitman Publishing, 1973.**

La productidat es la relación cuantitativa entre lo que producimos y los recursos que utilizamos. **Russel Mckenzick, Currie. Análisis y Medición del Trabajo, Diana, 1979.**

La productividad se define como la relación que existe entre la meta lograda y los recursos gastados con ese fin. **Klein A: W. La medición de la productividad y la comparación entre empresas, Arte, Caracas, 1965.**

La productividad es la cantidad de recursos obtenidos por unidad de recurso productor utilizado durante una unidad de tiempo. **Encuesta aplicada en Lintex, S.A.**

La productividad es una serie de sistemas o implementos que se tienen para el control de la producción, para lo cual es necesario utilizar parámetros que midan el avance de la producción en la empresa, así como la óptima utilización de los recursos. **Encuesta aplicada en Norking, S.A.**

La productividad es la eficientización, la optimización en el uso de los recursos humanos y materiales disponibles. **Encuesta aplicada en la industria H-24, S.A. de C.V.**

La productividad es el aprovechamiento de los recursos materiales a través de los recursos humanos. **Encuesta aplicada en Cannon Mills, S.A.**

La productividad es el aprovechamiento máximo de los recursos físicos para la producción de un bien o servicio, es decir, ahorrar recursos, producir con el mínimo de costos. **Encuesta aplicada por Tijeras Barrilito, S.A.**

La productividad es un indicador de la utilización de recursos medidos en términos físicos en función de un estándar. **Ensayos varios.**

La productividad se define como el uso eficiente de los recursos -trabajo, capital, tierra, materiales, energía, información - en la producción de diversos bienes y servicios. **Prokopenko, Joseph, La gestión de la productividad: Manual práctico. OIT. México 1991.**

DEFINICIONES DE PRODUCTIVIDAD EN SENTIDO ECONOMICO

La productividad se define como la razón entre el producto y el total de los insumos o factores requeridos para producirlo. Por lo que se le llama Productividad Total de los Factores. La definición de productividad es muy variada en el sentido de que existen muchos factores. **International Labor Office. Measuring Labor Productivity, ILO, Genova.**

El concepto clásico de productividad, es aquel que define a la eficiencia con que el producto es generado a partir de los recursos utilizados. **Jerome A., Mark. BLS. Readers of Productivity. Bureau of Labor Statistics, Washington 1983.**

Productividad es el incremento simultáneo de producción y rendimiento de los recursos humanos y materiales, por medio del aprovechamiento óptimo de estos últimos por el mejoramiento de los métodos de trabajo, conservando los niveles de calidad establecidos, cuidando o mejorando la higiene del trabajador y de la población en el entorno de la fuente de trabajo, mejorando las condiciones ecológicas de la región y que conduzca a beneficios económicos y sociales de la colectividad. **Caballero, Fernando. Industria México Azucarera.**

La productividad es la maximización de los bienes producidos, mediante la eficaz interrelación de los factores que intervienen en la producción tales como trabajo, capital, administración, tecnología, etc. **SPTS, Programa de Productividad de la Pequeña y Mediana Empresa. Dirección General de Capacitación y Productividad, México, 1984.**

La productividad es el termómetro que indica la habilidad de una sociedad para controlar la inflación, para mantener su competitividad en el comercio exterior e incrementar su nivel de vida. **Ensayos Varios.**

Productividad es el fenómeno de eficiencia por el cual una nación, un sector económico, una rama industrial o una empresa, están llevando a cabo sus responsabilidades. El nivel de vida de una nación es el índice exacto del desarrollo de su productividad y de la eficiencia con que han sido distribuidas las ganancias. **Centro Regional de Ayuda (AID). Productividad Clave de la Abundancia, México.**

Concebida de manera amplia, la productividad es un concepto de sistemas; puede aplicarse a diversas entidades, que varían desde un individuo o una máquina, hasta una compañía, industria o

una economía a nivel nacional. La productividad de un proceso físico, regularmente expresada como una proporción refleja cuán eficientemente se usan los recursos para generar resultados. **Kopelman, Richard E. Administración de la Productividad en las Organizaciones. Edit. McGraw Hill, México, 1988.**

DEFINICIONES DE PRODUCTIVIDAD EN SENTIDO HUMANISTICO

Productividad no es sólo un conjunto de relaciones técnicas y económicas sino esencialmente, una forma de organizar la actividad productiva eficientemente, considerando las relaciones sociales y aceptando que el mejoramiento de la productividad debe traducirse en bienestar. **Centro Nacional de Productividad del Perú.**

Productividad es la participación de la eficiencia en el producto nacional, con el objeto de superar los niveles de vida por la vía del ingenio científico, del talento humano y no por las onerosas ampliaciones de capacidades de producción. **Ensayos Varios.**

Es un fenómeno humano, es una actitud humana que se manifiesta en el acto productivo. Como tal, incrementar la productividad es incrementar la calificación del hombre en cuyas manos, en cuyo talento, en cuya decisión recae, precisamente, la responsabilidad del manejo de los recursos técnicos financieros, y naturales de todo orden. **Ensayos Varios.**

La productividad significa un movimiento de hondas raíces humanísticas, en el que se finca la posibilidad concreta de una justicia social también concreta. **Ensayos Varios.**

La productividad es un fenómeno humano determinado por tres factores y un resultado: las aptitudes y actitudes del hombre, el esfuerzo proyectado en el trabajo, la evolución de la relación insumo-producto y las calidades del trabajo y el hombre. **Novelo Novelo, Edmundo. Ensayos y Escritos, México, 1985.**

La productividad humana como meta-principio, es un principio guía de la fuerza productiva, siendo el fundamento para el mantenimiento y desarrollo de la sociedad a través del proceso interactivo entre los seres humanos y la naturaleza. En otras palabras, la productividad primero que todo, es un principio guía de como utilizar racionalmente la naturaleza para reproducir la raza humana y mejorar a la sociedad como un todo.

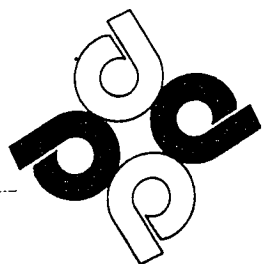
También puede definirse a la productividad como una medida para evaluar cualquier tipo de actividad productiva de la sociedad o como un grado de significación y efectividad de las actividades que utilizan a la naturaleza.

La humanidad debe realizarse en productividad, y la productividad debe ser guiada por el principio de humanidad. Por lo tanto, la productividad es la base para llevar la idea de humanidad al proceso de producción.

Finalmente, la productividad es un atributo de los seres humanos. **Korosawa, Kasukyo. Medición y Análisis de la Productividad a Nivel Empresa. Caracas 1983.**

La productividad se puede definir como: la forma eficiente y eficaz de manejar los factores de la producción, teniendo en cuenta que el hombre es la esencia de la productividad y el conocimiento tecnológico la forma de mejorarla, su dimensión es total y a largo plazo y los resultados deben compararse con los beneficios en el sistema global, social y de realización personal. **Gómez Saavedra, Eduardo. El control de la calidad como una estrategia de comercialización. Edit. Legis, Colombia, 1991.**

ACUERDO DE AMPLIACION DEL P.E.C.E.
(EL FINANCIERO 4 DE OCTUBRE DE 1993)



PACTO PARA LA ESTABILIDAD, LA COMPETITIVIDAD Y EL EMPLEO

Las partes firmantes, después de analizar la evolución del proceso de estabilización durante el término de la concertación vigente, reconocen que el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, desarrollado a partir de los esfuerzos iniciales de concertación del Pacto de Solidaridad Económica y del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, ha logrado resultados positivos y alentadores, como lo demuestran los siguientes hechos:

- A. La tasa de inflación, por primera vez desde 1972, se ubica ya en el rango de un solo dígito y, dada su trayectoria descendente, se espera que al término de 1993 alcance un nivel cercano al 7 por ciento, cifra que representa la vigésima parte de la inflación registrada en 1987. Este descenso de la inflación genera confianza y certidumbre sobre el comportamiento de la economía, elimina distorsiones y ha hecho posible la recuperación gradual, si bien a partir de una base baja, del poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores.
- B. El proceso de abatimiento de la inflación ha tenido lugar al tiempo que el índice de disponibilidad de mercancías en el país se ha mantenido en niveles de pleno abasto.
- C. La estricta disciplina en el manejo de las finanzas públicas ha permitido cumplir los lineamientos de la Ley de Ingresos y el Presupuesto de Egresos de la Federación y alcanzar un superávit financiero. La disciplina fiscal y presupuestal ha reforzado el proceso de estabilización y hecho posible la disminución de la deuda pública, logrando de esta forma liberar importantes recursos financieros para el impulso y desarrollo de las actividades de los sectores privado y social.
- D. La rápida reducción de las tasas de inflación, aunada a la solidez financiera del sector público, ha creado un marco propicio para la estabilidad cambiaria y la baja gradual de las tasas de interés. Actualmente las tasas de interés del mercado son menores en una tercera parte a las que prevalecían al firmarse el PECE el 20 de octubre pasado.
- E. El cumplimiento de las metas presupuestales se ha traducido en la canalización de recursos gubernamentales, en montos sin precedente en la historia moderna del país, al gasto social en educación, salud, desarrollo urbano y erradicación de la pobreza extrema.
- F. Como resultado de la apertura comercial y del proceso de desregulación, el sector productivo se encuentra en un profundo proceso de cambio estructural que ha traído consigo, de manera transitoria, un menor crecimiento de la producción y del empleo. El menor ritmo de actividad económica observado también refleja el estancamiento relativo de las economías de nuestros principales socios comerciales. Sin embargo, la inversión pública y privada de los años recientes y el crecimiento de la productividad deberán traducirse en una permanente y sólida recuperación.
- G. La política económica ha puesto énfasis especial

en apoyar a las empresas medianas y pequeñas en el proceso de incorporación a mercados más abiertos y competitivos. Para este fin se han puesto en marcha programas que facilitan el acceso al crédito oportuno y a la asistencia técnica; se han creado mecanismos mediante los cuales las autoridades participan, junto con empresas y trabajadores, en el diseño y financiamiento de la capacitación y desarrollo de personal, y se ha avanzado en el proceso de desregulación y simplificación administrativa.

H. El comportamiento de las variables del sector externo confirma los avances en materia de modernización y aumento en competitividad del aparato productivo. De este modo, pese a un contexto internacional recesivo, las exportaciones manufactureras están aumentando a un ritmo seis veces superior al del crecimiento de nuestros principales mercados extranjeros.

A partir de este diagnóstico, las partes firmantes del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo han acordado la conveniencia de suscribir un nuevo Pacto a la luz de los siguientes:

Considerandos:

1. Que la concertación constituye un instrumento eficaz de coordinación de los esfuerzos de la sociedad para enfrentar y resolver los retos que impone la estabilidad de la economía interna y alcanzar una plena inserción de la economía mexicana en el proceso de globalización.
2. Que ha bajado la inflación de manera considerable y se ha logrado la meta de un solo dígito. Lo anterior permite proponer, como objetivo para 1994, la convergencia de la inflación a un nivel similar al de nuestros principales socios comerciales.
3. Que la evolución reciente de la actividad económica es reflejo del entorno internacional y del cambio estructural por el que atraviesa el país. En consecuencia, se reconoce que la reactivación de la producción y del empleo requieren de un esfuerzo concertado entre los sectores, apoyado en medidas conjuntas para elevar la productividad y la calidad en todas las ramas económicas.
4. Que el hecho de contar con un superávit fiscal y haber reducido considerablemente el nivel de endeudamiento del sector público, abre espacios para que el Gobierno propicie la reactivación económica y acciones encaminadas a promover el empleo y a mejorar el nivel de vida de la población, sin que ello implique quebrantar la estricta disciplina en el control presupuestal.
5. Que en atención a los principios y metas establecidos por el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, es necesario intensificar los esfuerzos para crear una nueva cultura de eficiencia y calidad, que permita a las empresas elevar su competitividad y a los trabajadores alcanzar niveles de vida superiores.
6. Que como objetivo de elevar la eficiencia de las

actividades del sector agropecuario, resulta necesario instrumentar mecanismos que permitan el desarrollo de mercados más flexibles para sus productos y que al mismo tiempo promuevan la elevación del nivel de vida de los campesinos.

Acuerdos:

1. El nuevo Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, que ahora se suscribe, tendrá vigencia hasta el 31 de diciembre de 1994.
2. El Gobierno Federal integrará un programa de política económica para 1994 que permita crear las condiciones para alcanzar una meta de inflación de 5 por ciento con una recuperación gradual y sostenible de la actividad económica.
3. El Gobierno Federal ratifica su compromiso de mantener una estricta disciplina en las finanzas públicas. Este compromiso se verá reflejado en la Iniciativa de Ley de Ingresos de la Federación que el Ejecutivo Federal someterá al H. Congreso de la Unión y en el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación que someterá a la H. Cámara de Diputados, correspondientes a 1994.
4. El Gobierno Federal utilizará los márgenes presupuestales que se derivan del esfuerzo de ajuste llevado a cabo en los últimos años para introducir medidas que induzcan una reactivación de la economía. Estas medidas habrán de traducirse en un presupuesto equilibrado en 1994.
5. A solicitud del movimiento obrero y con el propósito de mejorar la equidad del sistema tributario, el Ejecutivo Federal enviará al H. Congreso de la Unión una iniciativa de reformas a la Ley del Impuesto sobre la Renta que modifique, con retroactividad al 1.º de octubre de 1993, el régimen de acreditamiento del Impuesto sobre la Renta a las personas físicas. Con esta medida se incrementará el ingreso disponible de los trabajadores que perciban menos de cuatro salarios mínimos, siendo el beneficio proporcionalmente mayor para los trabajadores que se ubican en los estratos de ingresos más bajos. En consecuencia, los trabajadores con ingresos de un salario mínimo recibirán un incremento en su ingreso disponible, que en ningún caso será menor del 7.5 por ciento, pudiendo llegar hasta un máximo de 10.8 por ciento, en función de la proporción que representen las prestaciones sociales en su ingreso total. Finalmente, como resultado de estas modificaciones, se elevará a 2.0 veces el salario mínimo, el nivel de ingreso por debajo del cual los trabajadores no pagarán impuesto sobre la renta.
6. Con el objetivo de fortalecer la posición financiera de las empresas y de este modo contribuir al mantenimiento de la planta productiva y del empleo:
 - a) El Gobierno Federal se compromete a otorgar a todos los contribuyentes, sin autorización previa, a partir del 1.º de octubre de 1993, la posibilidad de efectuar el pago a plazos de

sus impuestos federales adeudados, entre los que se encuentra el impuesto al activo. Esta facilidad incluirá los impuestos que debieron haberse pagado en los últimos seis meses del año anterior y las contribuciones del ejercicio en curso, exceptuando los créditos de los tres meses anteriores al mes en que se ejerza la opción.

- b) Con el objeto de apoyar la inversión en proyectos de larga maduración se pondrá a consideración del H. Congreso de la Unión una reforma a la Ley del Impuesto al Activo para ampliar de 5 a 10 años el periodo de acreditamiento de dicho gravamen. También, a partir de la fecha de esta concertación, se redefinirá el momento de inicio de operaciones para empresas del sector hotelero, así como el periodo preoperativo por unidad hotelera. Esta medida será retroactiva al 1.º de octubre de 1993.
 - c) A fin de que las empresas puedan aumentar su competitividad por medio de una mayor capitalización y del acceso al financiamiento en condiciones más favorables se someterá a la consideración del H. Congreso de la Unión, en el próximo periodo ordinario de sesiones, una reducción por dos años de la tasa de impuesto del 15 por ciento que debe retenerse por operaciones de endeudamiento con bancos extranjeros y con establecimientos en el extranjero de instituciones de crédito del país, para ubicarse en 4.9 por ciento, siempre que se trate de países que no se consideren refugios fiscales. Esta medida se propondrá con efecto retroactivo al 1.º de octubre de 1993.
 - d) Para promover la competitividad de las empresas a través de la armonización del sistema tributario en materia de depreciación de vehículos a los estándares internacionales, se someterá al H. Congreso de la Unión una reforma para elevar el porcentaje máximo de deducción anual para este tipo de inversiones que se efectúen a partir del 1.º de octubre de 1993, de 20 a 25 por ciento.
 - e) A fin de apoyar el esfuerzo que realizan las empresas por invertir en instalaciones y equipo para prevenir y controlar la contaminación ambiental y la conversión de combustibles pesados a gas natural, se incluirá en la iniciativa antes mencionada una modificación a la Ley del Impuesto sobre la Renta, para incrementar la deducción de las inversiones que por este concepto se efectúen en cualquier lugar del país a partir del 1.º de octubre de 1993, elevando el porcentaje máximo autorizado anual de 35.0 a 50.0 por ciento.
7. Con el propósito de impulsar la competitividad de la planta productiva, el Gobierno Federal se compromete a enviar en la iniciativa de reformas, una modificación al impuesto sobre la renta para reducir, con retroactividad al 1.º de octubre de 1993, la tasa de dicho impuesto, del 35.0 al 34.0 por ciento.

8. Con este mismo propósito, y para alcanzar en 1994 la meta de inflación que los mexicanos nos hemos propuesto, los precios y tarifas del sector público seguirán fijándose atendiendo a criterios de competitividad y estabilidad. En el caso particular de la electricidad de uso doméstico y comercial, a partir de la firma de la presente concertación, disminuirá el ritmo de deslizamiento mensual de sus tarifas de tal forma que su incremento acumulado en un año no exceda de 5 por ciento. Asimismo, fuera de las zonas fronterizas, el precio promedio ponderado de las gasolinas reducirá su deslíz, de modo que éste no rebase el límite de 5 por ciento en 12 meses.

Los precios públicos de los principales insumos que ofrece el sector público se reducirán en la proporción que permita alinearlos cabalmente a su referencia internacional. De esta forma:

- Se permitirá el acreditamiento contra cualquier impuesto federal del 20 por ciento del precio del diesel para uso industrial a partir del 5 de octubre de 1993. Adicionalmente, el precio de este combustible se reducirá en otro 20 por ciento mediante el acreditamiento del impuesto especial sobre producción y servicios, medida esta última que será sometida a consideración del H. Congreso de la Unión, retroactivo al 1.º de octubre de 1993.
- En el caso del diesel marino, además de la reciente baja de 20 por ciento en promedio en su precio, se otorgará una reducción adicional de otro 20 por ciento, vía el acreditamiento antes mencionado del impuesto especial sobre producción y servicios, también con retroactividad al 1.º de octubre de 1993.
- Se bajarán las siguientes tarifas del servicio de suministro de energía eléctrica de alta tensión: Horaria a Nivel Subtransmisión y Transmisión (HS, HT), Horaria a Nivel Subtransmisión y Transmisión de Larga Utilización (H-SL, H-TL). Asimismo se crean las opciones tarifarias de Demanda Contratada e Interrumpible (I-15). La reducción promedio de las tarifas citadas, incluyendo la opción de interrumpibilidad, es de 14.8 por ciento. Estas medidas entrarán en vigor el martes 5 de octubre de 1993.
- Se reducirán las tarifas del servicio ferroviario de carga en un promedio ponderado de 10 por ciento, mientras que el precio del servicio aeroportuario disminuirá en horarios de baja densidad, con el fin de que la tarifa promedio alcance una reducción del 18.1 por ciento. Ambas medidas entrarán en vigor el martes 5 de octubre de 1993.

Se ha estimado que el efecto agregado de las medidas acordadas para promover la oferta nacional descritas en éste y en el numeral previo de esta concertación es equivalente a 1.5 por ciento del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

9. El sector empresarial conviene, en el ámbito de sus facultades, en repercutir en menores precios

de venta las reducciones en los costos de insumos públicos y el descenso de la tasa del impuesto sobre la renta acordados en esta concertación. El sector empresarial reconoce que, al adoptar esta estrategia, contribuirá al logro de tres objetivos esenciales en que descansa la concertación nacional: primero, alcanzar niveles inflacionarios semejantes a los de nuestros principales socios comerciales; segundo, aumentar el poder adquisitivo de los salarios y, tercero, mejorar la competitividad del aparato productivo nacional y su participación en el mercado frente a los productos internacionales.

En tal virtud, las partes firmantes de esta concertación convienen en formar una Subcomisión cuyo objetivo será lograr la integración más eficiente entre la industria, el comercio y otros servicios, evitando el intermediarismo con el propósito de abatir los precios. La Subcomisión habrá de informar periódicamente a la Comisión Nacional de Seguimiento y Evaluación y presentará un avance dentro de los primeros 30 días naturales, contados a partir de la firma de esta concertación.

10. El sector empresarial se compromete a mantener los niveles de pleno abasto en todos los bienes y servicios que genera.
11. En cuanto a la política cambiaria se acuerda mantener la fórmula vigente a partir de la última concertación.
12. El Gobierno se compromete a continuar y fortalecer el proceso de desregulación de la actividad económica, con el objetivo de remover los obstáculos que generen ineficiencias, para propiciar una mayor competencia e inducir reducciones de costos en todos los ámbitos de la actividad económica. Para este propósito, se solicitará de los gobiernos estatales que presten atención especial a las medidas de desregulación y que, a través de las comisiones locales de seguimiento del PECE, den seguimiento a dichas acciones; en particular, las referidas a los requisitos de apertura y operación de empresas, y al transporte de carga y pasajeros a nivel urbano e interurbano. El Gobierno Federal continuará promoviendo reformas legales y administrativas para la actualización del marco normativo en materia de inversión extranjera y propiedad industrial. Asimismo, se continuarán impulsando el comercio exterior y el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresas, y los programas sectoriales de productividad. El Gobierno Federal gestionará ante los organismos financieros internacionales la obtención de recursos en las mejores condiciones para apoyar los esfuerzos de las empresas en la capacitación de sus trabajadores a través del programa CIMO, así como para financiar sus inversiones en modernización tecnológica.

13. Las autoridades se comprometen a aportar recursos adicionales en condiciones financieras favorables, así como a explorar mecanismos institucionales novedosos para promover programas de vivienda y facilitar el acceso a vivienda digna a un mayor número de trabajadores.



- Se firma este acuerdo en la residencia oficial de Los Pinos, el día 3 de octubre de 1993, ante el C. Presidente de los Estados Unidos Mexicanos.

Presidencia de la Cámara Nacional de la
Industria de Transformación