

EVOLUCION DE LOS SALARIOS DE LA CLASE OBRERA MEXICANA EN LA DECADA DE LOS SESENTA

Alejandro DABAT L.*

RESUMEN: El decenio 1960-1970, que es examinado en el presente artículo, tiene una gran importancia ya que en esta década se efectúa el proceso de consolidación del modo de producción capitalista en México, que dio por resultado una profunda transformación en la utilización de la fuerza de trabajo, que se refleja en la tasa de salarios.

1. CARACTERÍSTICAS DEL PERIODO

La década 1960-1970 tiene una importancia particular para el desarrollo del capitalismo mexicano. En ella se consolida definitivamente el modo de producción capitalista; la población ocupada en las actividades industriales, comerciales y de servicios supera por primera vez a la agropecuaria; la producción de los sectores industriales dinámicos (bienes intermedios, maquinaria y equipo de consumo duradero) alcanza a la de las industrias tradicionales (consumo no durable) y la población urbana sobrepasa claramente a la rural. El resultado de estos procesos es el de una profunda transformación de las relaciones de producción: El trabajo asalariado, que hacia 1958 abarcaba el 46% de la fuerza de trabajo supera hacia 1970 al 62%.¹

Para situar mejor el marco histórico referido creemos necesario considerar particularmente el desarrollo de la economía mexicana du-

* Profesor de la Facultad de Economía, UNAM.

¹ Censos de Población.

rante el decenio de los sesenta, así como la ubicación de este periodo en la dinámica general del capitalismo en México.

1.1. El desarrollo precedente

En la década de los treinta México era un país campesino, 70% de su fuerza de trabajo se encontraba ocupada en las actividades rurales y existía una producción agrícola de subsistencia que alcanzaba el 46.9% del producto agropecuario.²

El desarrollo industrial era sumamente débil e incipiente, que se apoyaba en una base semi-artesanal que producía, casi exclusivamente, bienes de consumo no duraderos con materias primas nacionales.³

A partir de 1934 se efectúan una serie de transformaciones estructurales que favorecen la ampliación del mercado interior y sientan las bases para el ulterior desarrollo industrial:

- a) Efectivización de la reforma agraria y la consiguiente liberación de la mano de obra atada a las relaciones de «peonaje»;
- b) Se destina el 45% de la inversión federal a la construcción de caminos y obras de irrigación en el quinquenio 35-40;⁴
- c) Creación de Nacional Financiera (1934) y otorgamiento de funciones mucho más amplias al Banco de México (1940);
- d) Se lleva a cabo una ampliación considerable del sector público, mediante la incorporación del petróleo y la electricidad;
- e) Se establece un sistema aduanero proteccionista.⁵

Las nuevas condiciones creadas por la segunda guerra mundial, unidas al comienzo de la expansión agraria, crearon una situación excepcionalmente favorable para el desarrollo industrial. Las importaciones tendieron a bajar mientras, por otro lado, la exportación se vio ampliamente favorecida, particularmente, la exportación industrial.⁶

En la posguerra, la caída definitiva de las exportaciones industriales fue más que ampliamente compensada por la notable expansión

² Censo agrícola, ganadero y ejidal de 1940.

³ NAFIN-CEPAL. *La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México*. Ed., fotostática de la ENE-UNAM, pp. 4 y 16-17.

⁴ Roger D. Hansen. *La Política del Desarrollo Mexicano*. Siglo Veintiuno editores, México, 1973, p. 83.

⁵ NAFIN-CEPAL. *Op. cit.*, p. 169.

⁶ NAFIN-CEPAL. *Op. cit.*, p. 17.

de las exportaciones agrícolas (especialmente de algodón y café) lo que llevó las exportaciones totales desde 200 millones de dólares promedio (durante el periodo bélico) a 800 millones en 1956. Esta situación externa favorable posibilitó un rápido equipamiento industrial que llevó a las importaciones de bienes de producción de una media de 110 millones de dólares (durante la guerra) a 917 millones en 1957.⁷ Este hecho hizo posible que la inversión bruta fija alcanzara a más del 17% del PBI, hacia los años de 1956-57, contra una media del 9.5% durante la guerra.

A su vez la inversión bruta en maquinaria y equipo industrial que durante ese mismo periodo se había mantenido al nivel de 17.5% de toda la inversión bruta fija, se elevó a una tasa cercana al 27% durante los años 1945 a 1949.⁸ Esto hizo posible la modernización del parque industrial y constituyó la base para el inicio de la mecanización en la agricultura.

Durante los diecisiete años de 1940 a 1957, la economía industrial creció ininterrumpidamente, alcanzando las siguientes tasas anuales medias de expansión: Industria de transformación (7.7%), construcción (9.2%), energía eléctrica (8.9%). Se trata pues de un desarrollo muy significativo, que supera la media de crecimiento industrial de los países del «Tercer Mundo» durante el periodo de 1950-60 (que la ONU calcula de un 7% medio). Pero lo más específico del desarrollo de la economía mexicana en este periodo se encuentra en el impresionante crecimiento de la producción agrícola, que alcanzó una tasa media del 6.1% entre los periodos 1937-41 y 1952-56,⁹ duplicando la media de crecimiento agrícola mundial y superando ampliamente, incluso, la de los países socialistas (que fue del 4% según la ONU). Ese crecimiento tan importante pudo efectuarse gracias a la convergencia de la inversión estatal ya referida y a una acumulación privada que llevó el valor bruto de la maquinaria, herramienta y vehículos utilizados en la agricultura de 209 millones de pesos en 1940 a 2 104 millones en 1960 (pesos constantes de 1960).¹⁰

Este impresionante crecimiento agrícola, fruto del rápido desarrollo del capitalismo en el campo y, en particular, en las nuevas zonas

⁷ International Bank for Reconstruction and Development-International Development Association. *The Economy of Mexico. A Basic Report*, Volume V, June 27, 1973, Cuadros 3.5 y 3.9.

⁸ Arroyo y Cabral. *El Proceso de Industrialización en México, 1940-50*, ENE-UNAM, Tesis, Cuadro II-B.

⁹ CEPAL. *Estado Económico de América Latina, 1957*, Cuadro LVI.

¹⁰ D. E. Horton. *Land Reform and economic Development in Latin America: The Mexican Case*, cit. por R. D. Hansen, en *op. cit.*, p. 86. (Las cifras han sido deflactadas por AD.)

de riego, reactuó dinámicamente sobre toda la economía por intermedio de los siguientes mecanismos:

- a) Logro de la autosuficiencia alimentaria nacional, lo que permitió un aceleramiento en el crecimiento de la población, un abaratamiento relativo del capital variable y la liberación de divisas para las importaciones de medios de producción;
- b) Crecimiento sustancial de las exportaciones con el consiguiente incremento de la capacidad de importaciones, lo que permitió el acelerado reequipamiento industrial de posguerra y su prolongación hasta mediados de la década de los cincuenta;
- c) Producción suficiente de materias primas para la industria, lo que determinó un cambio en la propia estructura de la producción agrícola. (La proporción de las materias primas en el producto agrícola pasó del 26.6% promedio en el periodo 1932-36 a la de 48% en 1952-56);
- d) Creación de un amplísimo ejército industrial de reserva en las ciudades, mediante la expulsión anual del campo de más de cien mil trabajadores anuales.¹¹ Lo que posibilitó que los salarios urbanos se redujeran y conservaran al nivel de subsistencia;
- e) Extensión ininterrumpida del mercado interior para la producción industrial, no sólo a partir de la conformación de una pujante burguesía agraria sino particularmente por obra de la incorporación al mercado de los campesinos expropiados y en proceso de expropiación que debieron comenzar a comprar los medios de vida y producción que antes autoconsumían. De allí que, entre 1940 y 1950, la producción agrícola para el autoconsumo descendiera del 46.9% al 17.9% del total;¹²
- f) Finalmente, constituyó una fuente primordial de fondos por la vía del sistema bancario y la evolución de los términos de intercambio.¹³

La industrialización mexicana se desarrolló tanto a expensas de la

¹¹ Reyes Osorio y Eckstein. "El Desarrollo Polarizado de la Agricultura Mexicana", en: *La Sociedad Mexicana*, Selección de M. Wionczek. Fondo de Cultura Económica, México, 1974, p. 27.

¹² Censos agrícolas, ganaderos y ejidales de 1940 y 1950.

¹³ Reyes Osorio y Eckstein. *Op. cit.*, p. 31. Hansen. *Op. cit.*, p. 82.

destrucción de la economía natural campesina como de la sustitución de importaciones; para ello los distintos gobiernos utilizaron principalmente dos tipos de medida de política económica: la elevación de los aranceles aduaneros y las devaluaciones monetarias, lo que necesariamente se tradujo en una elevación general de precios y una reacción encadenada de éstos sobre el tipo de cambio (lo que Ortiz Mena llamó el «Círculo de la inflación-devaluación»). Como en los demás países atrasados la sustitución de importaciones comenzó avanzando en el sector que contaba con una densidad de capital más baja, una base tecnológica más sencilla e insumos nacionales (industrias de bienes de consumo no duraderos, del cemento y de los bienes de consumo durable, producto de la metalurgia liviana). Pero esta política empezó a agotarse hacia mediados de la década de los cincuenta,¹⁴ que unida a la crisis de las exportaciones debió incidir sobre la crisis de inversión de los años 1957-58, que sólo pudo superarse definitivamente a partir de 1963.

1.2. La década del desarrollo estabilizador (1960-1970)

El crecimiento sostenido de la economía mexicana, iniciado en 1935, sufrió un importante proceso de desaceleración hacia 1958. Pero, tras un periodo de cuatro años (al que podríamos llamar de transición), durante el cual se reorientó globalmente la política económica, se abre en 1963 un nuevo periodo caracterizado por una considerable elevación del ritmo de acumulación de capital y, consiguientemente, de la industrialización. Lo original de este periodo es que, a diferencia de otros procesos de industrialización rápida en América Latina, el acelerado crecimiento económico coincidió tanto con la estabilidad monetaria interna y externa como con una reducción del peso relativo de las importaciones.

Como puede observarse en el cuadro 1, en el que se analizan en una perspectiva histórica los principales indicadores económicos del periodo, en el que se invierte la relación entre industria y agricultura como motor del crecimiento económico desplazándose, el coeficiente de incremento que las relaciona

$$\left(\frac{\Delta \text{ industria}}{\Delta \text{ agricultura}} \right)$$

¹⁴ Ayala, Blanco y Fernández. *La dialéctica de la industrialización mexicana*, ENE-UNAM, 1972 (Tesis), p. 177.

de 1.16 en la década del cuarenta, a otro de 2.68 en 1963-70. El resultado de esto fue una transformación cualitativa de la estructura económica de México. La industria se convierte claramente en el eje de la acumulación, lo que conlleva a una radical distribución de la fuerza de trabajo. La ocupación rural, que en 1940 representaba el 63% de la ocupación total, queda reducida hacia 1970 a sólo el 42% de ésta, e implica la efectivización en sólo 30 años de un proceso que llevó 94 a Francia, 39 a América Latina en su conjunto y 35 a Estados Unidos.¹⁵ La década de los sesenta en esta transformación es decisiva, ya que es sólo a partir de entonces cuando la fuerza de trabajo agrícola comienza a descender en términos absolutos, conforme se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro 1

RITMO DE CRECIMIENTO DE LOS PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS¹⁶

	Tasas medias de crecimiento (por subperiodos)				
	A	B	C	D	E
	1940-45	1945-50	1950-57	1957-63	1963-70
1. <i>Producto Bruto Interno</i>	6.1	5.9	5.8	5.0	7.5
1.1. Agropecuarios	(4.5)	(7.7)	(4.9)	(3.6)	(3.7)
1.2. Industrial, Manu- factura	(6.8)	(7.4)	(6.0)	(6.9)	(9.9)
2. <i>Población ocupada</i>	(3.5)		3.1	2.6	2.0
1.1. Agropecuaria	(2.4)		(2.3)	(1.0)	(-1.8)
1.2. Industrial, Manu- factura	(3.8)		(4.7)		(3.4) ¹⁷
3. <i>Variación de los precios</i>	14.1	9.4	(8.1)	3.8	3.6
4. <i>Inversión Bruta Fija</i> (% del PBI)	11.0		19.9	16.0	22.0
5. <i>Importaciones</i> (% del PBI)			14.2	9.5	7.4

¹⁵ NAFIN-CEPAL. *Op. cit.*, cuadro 39.

¹⁶ El cuadro ha sido construido sobre la base de distintas fuentes. Para la línea 1 (incluido 1.1 y 1.2) se utilizaron las cifras de NAFINSA, *México en cifras*. Para las columnas A y B, los datos del Banco de México (Cuentas Nacionales y Acervos de Capital 1950-1967) complementadas con las de NAFINSA para las columnas C, D y E. Para la línea 2 se combinaron las cifras de NAFINSA (columnas A y B), con las del BIRF, *op. cit.*, Volumen 5,

Una transformación de importancia similar se opera en el seno de la propia estructura industrial, en donde las ramas dinámicas (bienes intermedios, maquinaria y equipo de bienes de consumo durables) se equiparan hacia 1970, en términos de importancia (participación en el producto industrial), a las ramas tradicionales (bienes de consumo no durables), revirtiendo en sólo veinte años una situación de absoluta predominancia de las segundas (en 1950 las industrias tradicionales aportaban el 70% del producto industrial manufacturero).¹⁸

Como se puede observar en el cuadro, dicho crecimiento debe relacionarse con el aumento considerable de la inversión bruta fija, que durante el periodo analizado llega a una proporción del PBI (22% entre 1963-70), considerablemente superior a la media de América Latina (17.1% en 1966).¹⁹

Esta inversión se canalizó principalmente hacia las industrias de insumos básicos y a la producción de equipos de transporte, maquinaria y equipo. Por orden de dinamismo, las industrias que más crecieron fueron las siguientes: Producción de equipo de transporte (16.2% de crecimiento anual); generación de energía eléctrica (13.8%); producción de maquinaria (13.6%); industria química (11.7%); siderurgia (9.8%). Las industrias de bienes de consumo tuvieron un importante crecimiento, aunque mucho menor que el de las industrias dinámicas. (Alimentos, bebidas y tabaco, por ejemplo, crecieron a una tasa del 6.5% anual.²⁰ Esta diferencia de dinamismo también se expresó en la estructura de precios, ya que los de los principales medios de producción (químicos, siderúrgicos, hule, papel, maquinaria) tendieron a bajar en términos de nivel medio (tanto general como industrial), mientras que los precios de los bienes de consumo tendían a sobrepasar la media industrial,²¹ permitiendo una importante liberación de capital en función del incremento de la acumulación.

Durante el periodo se efectuaron importantes cambios en el origen de la inversión, tanto en los sectores inversores como en las fuen-

cuadro 1.23. Para la línea 3 se combinaron los materiales citados del Banco de México con los de NAFINSA. Para la línea 4 se utilizaron los datos del BIRF y del Banco de México. Para la línea 5 se utilizaron los datos del BIRF.

¹⁷ Las cifras utilizadas no coinciden con las de NAFIN-CEPAL, que dan una cifra de crecimiento del empleo bastante más alta para 1963-69: 5.1%.

¹⁸ NAFIN-CEPAL. *Op. cit.*, cuadro 14.

¹⁹ Antonio Ortiz Mena. *El Desarrollo Estabilizador*, Revista, p. 16.

²⁰ NAFIN-CEPAL. *Op. cit.*, cuadros 4 y 5.

²¹ NAFIN-CEPAL. *Op. cit.*, gráfica 3 y cuadros 7 y 8.

tes de financiamiento. En cuanto a los primeros, las diferencias son menos importantes, a saber:

- a) La inversión pública recupera la proporción que había perdido durante la década de los cincuenta, restableciendo su participación en el 40% del total;
- b) Dentro de la inversión pública crece sustancialmente la porción de las empresas del gobierno y las corporaciones públicas, que pasan a ser dos tercios de la inversión estatal;
- c) La inversión extranjera directa, a pesar de su considerable aumento en términos absolutos, tiende a conservar su participación relativa en el total (alrededor del 4 o 5%).²²

Pero en cambio, aparecen diferencias fundamentales en cuanto a las fuentes de los fondos:

- a) El estado financia su inversión en base a déficits crecientes, cubiertos no ya por emisiones monetarias, sino por el endeudamiento interno y externo y a los beneficios de las empresas públicas. Los recursos obtenidos por el sistema tributario descienden al 33% de los ingresos en 1960-64 y al 16% en 1965-70.²³
- b) Los préstamos externos crecen a un ritmo explosivo llegando a cubrir el 30% de los ingresos del estado y desplazando ampliamente la inversión extranjera directa como base principal de la inversión externa. Pasan de 40 millones de dólares anuales hacia 1950-52, a 372 en 1960-62, y a 902 en 1968-70, contra 91 millones de inversión directa en 1950-52 y 220 en 1968-70;²⁴ y
- c) El sistema bancario capta una creciente proporción del ahorro de las empresas privadas y de los individuos mediante el expediente de ofrecer altas tasas de interés reales y redistribuirlos en forma selectiva entre los capitalistas privados. Dichos recursos pasan de una cifra que equivale al 20% del PBI a otra que oscila entre el 33% en 1960-65 y el 45% en 1966-67.²⁵

²² BIRF. *Op. cit.*, cuadro 2.5 y 2.7

²³ BIRF. *Op. cit.*, cuadro 5.1. También David Ibarra, en: "Política Fiscal de México", Ed. *La Sociedad Mexicana*, Selección de M. S.

²⁴ NAFIN-CEPAL. *Op. cit.*, cuadro 18.

²⁵ Cifras calculadas a partir de los datos del BIRF, *op. cit.*, cuadros 6.8.

El resultado financiero de estas medidas es un creciente endeudamiento del estado, la remisión de partes sustanciales de la plusvalía al capital financiero de EUA y Europa; el incremento de la posición de la banca en la apropiación de la plusvalía, mientras el total de los beneficios se multiplica por 6 entre 1950 y 1967, los del sector financiero durante el mismo periodo lo hacen por 7.57,²⁶ y el aumento relativo de la rentabilidad privada en general, en base al alivio de la presión fiscal.

La política económica que procuró estos resultados, fue establecida durante el gobierno de López Mateos y continuada por Díaz Ordaz, y llamada política del desarrollo estabilizador por la secretaría de Hacienda y Crédito Público a cargo de Ortiz Mena. Dicha política pretendía superar la «crisis de ahorro» de los 1957-58, vía reemplazo del «ahorro forzoso» provocado por la inflación, por el ahorro voluntario nacional e internacional, sobre la base de la garantía, por parte del estado de la estabilidad tanto interior como exterior de los precios y de una alta tasa de interés. El «ahorro externo» debía resolver, además, junto con el turismo, el grave problema que planteaba el derrumbe de las exportaciones, suministrando así las divisas que necesitaba el país para proseguir sus importaciones. Para que la necesidad de divisas disminuyera en términos relativos, los fondos prestables receptados por el estado y el sistema bancario debían ser dirigidos selectivamente hacia la sustitución de importaciones en las industrias dinámicas, y particularmente en las de medios de producción. Para que la sustitución de importaciones en este medio no elevara los costos generales de la industria y, por lo tanto, el nivel de los precios, la paridad del peso y la tasa de interés real, se debían de garantizar alta productividad industrial y altas tasas de inversiones. De allí la necesidad de incentivos fiscales y de rigurosos requisitos para la concesión de créditos.²⁷

La posibilidad de llevar adelante esta política se apoyaba en condiciones históricas muy precisas: de una parte a nivel internacional, la existencia de una plétora de capital-dinero en los centros financieros mundiales (constitución del mercado del euro-dólar, expansión del crédito bancario internacional, etcétera); la persistencia del auge turístico mundial; de otra, a nivel interno, el bajo nivel de endeudamiento del estado, la posibilidad de proseguir el proceso de sustitución de importaciones y la tendencia al crecimiento del ya amplio ejército industrial de reserva. De allí su concreción exitosa.

²⁶ Calculado sobre los datos del Banco de México.

²⁷ Ortiz Mena. *Op. cit.*

Sin embargo, la política del «desarrollo estabilizador» obtiene, en última instancia, resultados contradictorios: de una parte, logra el objetivo de mantener e incrementar la tasa de acumulación y de crecimiento. Pero, por otra parte, sienta las bases para una profunda crisis ulterior, en la medida en que apoya el funcionamiento regular de la reproducción del capital social en el endeudamiento creciente del estado (que suponía por lo tanto, un crecimiento más que proporcional del servicio de la deuda interna y externa) y en la afluencia hacia el sistema bancario de fondos externos y nacionales (medida, esta última, que reposa en el frágil equilibrio del mercado financiero y en última instancia, en la posibilidad del estado y el sistema bancario de continuar pagando altas tasas de interés).

2. LA EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL

2.1. Problemas que plantea su determinación

La determinación del salario real en un país determinado, plantea varios tipos de problemas metodológicos: 1) El de la determinación teórica de las categorías y variables a utilizar; 2) El de las características particulares de la fuerza de trabajo y el régimen de salario en el país en cuestión.

Antes de entrar en el análisis específico del estudio del salario real en México en el periodo 1960-70 trataré de precisar brevemente estas cuestiones.

2.1.1. Problemas teóricos

El salario es, para la teoría marxista, el precio de la fuerza de trabajo. En términos estrictos, el salario nominal es la cantidad de dinero pagada al trabajador por la venta de su fuerza de trabajo durante una hora. Si el salario se halla expresado en una cantidad de tiempo superior a la horaria, supongamos un día, el cálculo del salario nominal exige que el salario diario debe dividirse por el número de horas que compone la jornada de trabajo. Por lo tanto, dado un salario diario, el salario nominal podrá variar en función de la variación de la jornada de trabajo. La jornada de trabajo, a su vez, tiene una doble magnitud: extensiva (tiempo cronológico) e intensiva (tiempo fisiológico). En la medida en que la gran industria constituye un mecanismo semi-automatizado de máquinas que

imponen su ritmo de trabajo al obrero, exige un régimen de trabajo que impone un desgaste mayor de la fuerza de trabajo

durante el mismo tiempo [...] obligando al obrero a *condensar* el trabajo hasta un grado en que sólo es posible sostener una jornada corta. Esta condensación de una masa mayor de trabajo en un periodo de tiempo dado, es considerada ahora como lo que en realidad es, una mayor cantidad de trabajo. Por lo tanto, ahora hay que tener en cuenta, además de la medida de tiempo del trabajo como 'magnitud extensa', la *medida del grado de condensación*.²⁸

Por eso es que el *concepto de cantidad de trabajo, debe interpretarse no sólo en su aspecto extensivo, sino también en el intensivo*. El precio del trabajo puede variar, por lo tanto, dados el salario diario y la magnitud extensiva de la fuerza de trabajo, "si en vez de la magnitud extensiva del trabajo aumenta la magnitud intensiva".²⁹

Si llamamos S_n al salario nominal, D al salario diario, J a la duración horaria de la jornada de trabajo e I al coeficiente de intensidad del trabajo (gasto de fuerza de trabajo condensado en una hora), tendremos:

$$S_n = \frac{D}{J.I} \quad (1)$$

Generalmente se calcula a S_n como simplemente $\frac{D}{J}$, pero el des-

arrollo de la industria moderna (y este es el caso de México en la década estudiada), conlleva necesariamente el incremento de la intensidad del trabajo en las industrias de punta. La forma específica del empleo de la jornada de trabajo intensiva es el trabajo a destajo o «salario por pieza», del que Marx dice que es la forma que "mejor cuadra al régimen capitalista de producción".³⁰ La combinación del salario horario con el salario por piezas, constituye hoy día la base del sistema de remuneraciones que tiende a aplicarse en la gran industria moderna que trabaja con líneas de producción y cadenas de montaje integradas o semintegradas. Dicho tipo de industrias, cuya más acabada expresión es la industria del automóvil, es precisamente la que se implanta y crece más rápidamente en México en el periodo estudiado.

²⁸ Carlos Marx. *El capital*, T. I, Ed. Cartago, Buenos Aires, 1956, p. 328.

²⁹ Carlos Marx. *Op. cit.*, T. I, p. 436.

³⁰ Carlos Marx. *Op. cit.*, T. I, p. 446.

El salario real es, a su vez «la masa de medios de vida» percibida por el obrero.³¹ Supone una relación entre el salario nominal y el precio de las mercancías que constituyen los medios de vida del trabajador y su familia. Si su salario nominal permanece igual, el salario real cambia en función de la variación de los precios de los artículos que componen lo que se ha dado en llamar «canasta familiar», o sean, los medios de vida necesarios para reproducir la familia del trabajador.

En la determinación del salario real, que llamaremos S_r , entran pues tres elementos: El salario nominal (S_n), los bienes de vida que componen la canasta familiar (C_f) y los precios de estos bienes (P). La relación entre la canasta familiar y los precios de los bienes que la componen, se establece a su vez en índices de variación del costo de vida obrero (productos ponderados de C_f por P , ordenados en función de un año base). Si llamamos al costo de vida obrero C_v tendremos:

$$S_r = S_n \cdot C_v \quad (2)$$

Y uniendo (1) y (2) tendremos:

$$S_r = \left(\frac{D}{J \cdot I} \right) \cdot C_v \quad (3)$$

De las variables componentes de la fórmula (3), el salario diario (D) (o, en su defecto, semanal o mensual), la duración de la jornada de trabajo (J), y los índices del costo de vida (C_v), pueden determinarse a partir del material estadístico existente. En cambio la determinación de I tiene una enorme dificultad estadística, que exige complicados cálculos basados en estudios particulares sobre las distintas ramas de la producción.

2.1.2. Características particulares del mercado de trabajo y el régimen de salarios en México

El mercado de la fuerza de trabajo en México, tiene una serie de características que se derivan de su estructura económica y de las tendencias de desarrollo analizadas en el punto 1.

Atendiendo a sus características económicas (separación de la tierra, educación en la disciplina de trabajo capitalista, nivel de califi-

cación, régimen de explotación a que está sometido, régimen legal de salarios y beneficios sociales) podemos distinguir las siguientes capas del proletariado mexicano:

- A. Un amplísimo proletariado y semi-proletariado rural, integrado hacia la década del 60 por más de 3 millones de trabajadores activos,³² desposeídos completamente de la tierra o en proceso de rápida desposesión. Se trata de trabajadores que no sólo carecen de calificación, sino que además no han sido todavía educados por la disciplina del trabajo capitalista permanentemente. Son fundamentalmente migrantes. Los salarios que perciben se encuentran en el límite mismo del nivel de subsistencia o aún por debajo de él, a costa de la degeneración física de centenares de miles de personas. A pesar de su bajo nivel de actividad, ya que se calcula que hacia 1960 sólo trabajaban cien días al año,³³ rinden una parte sustancial de la plusvalía total, ya sea que ésta sea apropiada directamente por la burguesía agraria o —a través del régimen de transferencias de valor y el sistema de precios— por la burguesía industrial.
- B. Un numeroso proletariado y semi-proletariado urbano no calificado, que hasta hace muy poco tiempo comienza a ser educado por el trabajo capitalista disciplinado. Se trata de un sector de muy reciente migración rural, en muchos casos propietarios de minúsculas parcelas en el campo, que trabaja como peón en la industria de la construcción, o como jornalero en tareas marginales de la industria, el comercio o los servicios o que simplemente sobrevive como vendedor ambulante y prestador de servicios callejeros. Sus salarios son apreciablemente superiores al de la masa de los jornaleros rurales, sin que alcancen generalmente al salario mínimo,³⁴ aunque se acerquen a él. Debe abarcar un mínimo de 2 millones de personas y, como la capa anterior, su alto grado de explotación constituyen una base fundamental en la generación de la masa de plusvalía nacional. Se trata de un sector que no está sindicalizado y que recién comienza a gozar de algunas ventajas de los beneficios sociales.
- C. El contingente más numeroso del proletariado industrial propiamente dicho, formado en las tres últimas décadas en las industrias

³² Alonso Aguilar M. *Mercado Interno y Acumulación de Capital*. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1974, p. 153.

³³ Reyes Osorio y Eckstein. *Op. cit.*, p. 29.

³⁴ Gustavo Treviño Rodríguez. *Los peones en la industria de la construcción*, ENE-UNAM, 1970 (Tesis), pp. 25-26 y 39-40.

³¹ Carlos Marx. *Op. cit.*, T. I., pp. 435 y 450.

tradicionales de baja densidad de capital y tecnología sencilla. Se trata de un sector ya despegado casi completamente del campo. Cuando está sindicalizado goza de las ventajas de los contratos colectivos superiores al salario mínimo. Cuando no lo está, que es posiblemente lo que sucede en la mayoría de los casos, sus salarios oscilan alrededor del mínimo.

- D. Una importante minoría del proletariado, aunque en rápido crecimiento numérico, se encuentra ocupado en las ramas más dinámicas de la industria. Se trata de grandes fábricas semi-automatizadas, que tienen una alta densidad de capital y cuyos costos laborales son relativamente bajos en comparación con los de la amortización del capital fijo y la reposición de las materias primas y auxiliares. Están sindicalizados y cobran en general salarios más altos que el resto de los trabajadores industriales, aunque se hallan sometidos en su mayor parte (y esta es una hipótesis a investigar) a un régimen intensivo de trabajo que en la práctica reduce considerablemente su salario-horario (el precio de su fuerza de trabajo).
- E. Existe un último sector importante, los intelectuales, técnicos y empleados calificados (que conocen idiomas y técnicas comerciales y administrativas) que cuentan con un *status* muy privilegiado en relación a países como Argentina y Uruguay, dado la enorme demanda de fuerza de trabajo calificada por la empresa privada o el estado. Sus remuneraciones tienden a superar ampliamente la de los obreros manuales, aunque declinan en la medida en que la extensión de la educación y la descalificación del trabajo intelectual comienzan a horadar sus favorables condiciones de contratación laboral.

La heterogeneidad del proletariado mexicano plantea difíciles problemas de métodos de cálculo del salario real. Se plantea el problema de la elección entre distintas variables a estudiar, que implican el estudio prioritario de la evolución del salario para una o algunas de las distintas capas del proletariado, así como la necesidad de utilizar métodos específicos de análisis para estudiar las capas que tienen problemas particulares (por ejemplo, el proletariado rural, o el de las industrias dinámicas sujeto a un régimen de trabajo intensivo). Sin embargo, dadas las limitaciones de tiempo y de material disponible, efectuaremos solamente una primera aproximación de carácter general.

2.2. Análisis histórico sobre la evolución del salario real

2.2.1. Antecedentes

Es común en la literatura económica mexicana, reconocer el hecho de que los salarios reales tendieron a disminuir en la década 1940-50 y que llegaron a niveles extremadamente bajos. En su célebre estudio sobre este periodo, López Rosado y Noyola señalan que el

poder adquisitivo del salario mínimo agrícola ha disminuido en un 46%, el salario mínimo en las ciudades un 39%, el salario medio (sin ponderar) de 35 industrias en un 27% hasta 1947, aunque probablemente mejoró luego en los años siguientes; y el de los empleados públicos federales en un 35%.³⁵

Esa es también la opinión de Roger D. Hansen quien citando a Ariel Bruira³⁶ considera que los salarios reales se redujeron en esa década, tal vez, hasta la tercera parte de su valor.

Sin embargo, los mismos López Rosado y Noyola sentaron otra tesis complementaria de la anterior que pretendía englobarla. A pesar de la disminución evidente del salario real horario, escribían, "las clases asalariadas han recibido parte de la mejoría del ingreso total real".

El fundamento de esta aparente paradoja sería el siguiente:

Como consecuencia del desplazamiento de las ocupaciones menos remuneradas a las más remuneradas y del ascenso dentro de cada ocupación hacia las categorías más altas, el salario real medio ponderado de *toda* (subrayado de los autores) la población trabajadora ha aumentado aunque en casi *cada* categoría del trabajo haya disminuido.³⁷

Durante la década siguiente existió un significativo repunte de los salarios reales horarios contabilizados estadísticamente por los organismos públicos. El salario medio industrial de siete distritos industriales (encuesta de octubre de la *SIIC*) deflacionado por el índice de costo de vida obrero, se elevó durante la década en aproximadamente un 17%. A su vez el salario mínimo real, se elevó a un nivel

³⁵ Álvarez y Sandoval. "Desarrollo Industrial y Clase obrera en México", *Cuadernos Políticos*, número 4.

³⁶ López Rosado y Noyola. "Los Salarios Reales en México, 1939-1950", *El Trimestre Económico*, p. 206.

³⁷ Aníbal Bruira. *Development and price Stability in Mexico, op. cit.*, por Hansen, p. 99.

muy alto, casi el 70%.³⁸ Sin embargo, una serie de estudios empíricos sobre el ingreso suministraron evidencias que demuestran que el deterioro del ingreso real familiar de la mitad del pueblo mexicano se había agudizado en el periodo 1950-57. Muestran no sólo que los ingresos del 50% de las familias (por cierto las más numerosas), disminuyeron su participación relativa en el ingreso del 19.1 al 15.6%,³⁹ sino que además se empobrecieron en términos absolutos. El promedio de ingreso de los cinco deciles más bajos del total de las familias bajó su ingreso promedio mensual de una media de pesos 349.8 en 1950 a 342 en 1957 (ambas cantidades en pesos constantes de 1957).

El deterioro absoluto de las condiciones de vida de la mitad del pueblo mexicano en el periodo indicado, no prueba que descendió el salario real de la clase obrera, dado que el principal sector afectado debió ser el de los campesinos minifundistas, salvajemente esquilados por el rápido desarrollo del capitalismo. De allí que el decil más bajo de familias pierda en el periodo —conforme al estudio citado— un 20% neto de sus ingresos ya miserables al comienzo del periodo. Pero es un hecho suficientemente categórico como para desmentir la existencia de una importante elevación del salario real en la década del cincuenta, tanto por el significado de las cifras en sí mismas para la población asalariada, como por la evidencia que suministra sobre la velocidad de la expropiación de los campesinos pobres y la consecuente ampliación del ejército industrial de reserva con sus efectos depresivos sobre los salarios de los trabajadores no calificados.

De lo expuesto podemos concluir que durante la década del cincuenta tendió a polarizarse el ingreso en México. El campesino pobre y los jornaleros rurales bajaron aún más en sus salarios reales, mientras que los de los trabajadores urbanos no calificados se mantuvieron o bajaron levemente y por el contrario, existió un pequeño aumento del salario para los trabajadores urbanos semi-calificados y otro más grande para los trabajadores calificados.

2.2.2. Los salarios nominales y reales en la década del sesenta

Durante la década del sesenta los salarios nominales se incrementaron mucho más lentamente que en el pasado. Pero dada la estabilidad relativa de los precios, tendieron a elevar su capacidad adquisitiva en términos reales. En el cuadro 2 y en la gráfica 1 se exhibe la tendencia de las dos series de salarios más utilizadas. La de salarios in-

³⁸ López Rosado y Noyola. *Op. cit.*, pp. 206 y 207.

³⁹ Citado por David Ibarra. "Mercados, desarrollo y política económica. Perspectivas de la economía de México", en *El perfil de México en 1980*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1972, p. 130.

dustriales medios, obtenida por la secretaría de Industria y Comercio por intermedio de encuestas anuales en las principales ciudades industriales, y la de salarios mínimos legales (reducidos a horas), fijados por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos a partir de 1963 y por autoridades locales anteriormente. En este último caso se utiliza el mínimo urbano para el Distrito Federal. Ambas series han sido deflactadas por el Índice de Costo de Vida Obrero de la sic (a pesos de 1960) y reducidas a números índices a los efectos de su comparabilidad.

Cuadro 2

EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS NOMINALES Y REALES (1950-1970)

Años	A Salario mínimo (\$ co- rrientes)	B Salario medio (\$ co- rrientes)	C Índice de precios	D Salario mínimo (\$ de 1960)	E Salario medio (\$ de 1960)	F Salario mínimo (1960= 100)	G Salario medio (1960= 100)
1950	0.56	1.74	52.7	1.06	3.30	58.6	70
1955	1.18	2.75	82.6	1.42	3.33	78.4	78
1960	1.81	4.29	100.0	1.81	4.29	100.0	100
1961	1.81	4.35	113.5	1.59	3.83	87.8	89
1962	2.18	5.13	115.3	1.89	4.44	104.4	104
1963	2.18	5.47	116.0	1.87	4.73	103.3	110
1964	2.68	6.15	118.6	2.25	5.19	124.3	121
1965	2.68	6.17	123.0	2.17	5.02	119.9	117
1966	3.12	6.33	128.0	2.43	4.95	134.2	115
1967	3.12	6.90	131.7	2.37	5.24	130.9	122
1968	3.53	7.27	133.6	2.64	5.44	145.8	127
1969	3.53	7.78	137.7	2.56	5.68	141.4	132
1970	4.00	8.15	146.0	2.74	5.58	151.4	131

FUENTES: A Comisión Nacional de Salarios Mínimos. *Salario mínimo urbano del D. F.* (Se le ha dividido por ocho a los efectos de obtener el salario horario.)

B BIRF. *Op. cit.* Cuadro 9.2. Los datos han sido extraídos de las encuestas anuales de la sic 1950-63: Seis principales distritos industriales, 1964-70: Doce principales distritos industriales.

C NAFINSA. *México en Cifras*, p. 205. Se ha utilizado el índice de costo de la vida obrera construido por la sic, DGE.

D Calculado multiplicando A por C.

E Calculado multiplicando B por C.

Conforme nos señalan las cifras, ambos tipos de salarios tienden a moverse en la misma dirección. Como ya habíamos visto, ambos habían ascendido durante la década de los cincuenta, aunque con mayor rapidez el salario mínimo, que parte de un nivel extremadamente bajo y da un gran salto en el año 1954, para continuar luego oscilando erráticamente hasta 1962, cuando da un importante salto cercano al 20%. El salario industrial medio tiene dos grandes periodos de avance: hacia 1958, cuando crece arriba del 12% y durante 1964 cuyo incremento es del 10%. Si observamos el movimiento de la década y damos el valor de 100 a las cantidades de 1960, tendremos:

- a) Los salarios mínimos legales pasan de un valor de 58.6 a otro de 100 en 1960 (incremento del 71%) y de un valor de 100 en 1960 a un valor de 151 en 1970 (incremento del 51%). Durante los veinte años el crecimiento fue del 158%. De la comparación con las cifras de la década del cuarenta, resulta claro que el salario mínimo urbano superó con exceso las pérdidas de los cuarenta ya bastante antes del término de la década del cincuenta y terminó finalmente, hacia 1970, por alcanzar un nivel que se aproxima al doble del que tenía en 1940. Con respecto a los salarios mínimos rurales, si bien tendieron a crecer durante los sesenta algo más lentamente que los urbanos (aproximadamente un 4-5%),⁴⁰ es obvio que también participaron del ascenso general. Podemos concluir, pues, en que los salarios mínimos legales tuvieron un importantísimo elevamiento en términos reales durante la década de los sesenta.
- b) Los salarios industriales medios se elevaron aparentemente en términos reales, un 29% entre 1950 y 1960 y un 31% entre 1960 y 1970. A su vez, durante todo el periodo 1950-70, crecieron el 70% aproximadamente. Se trata de un crecimiento aparentemente muy significativo aunque menor que en el caso de los mínimos legales. Como el incremento de la década del cincuenta, sólo compensó las pérdidas de la década anterior, puede considerarse únicamente como verdadero incremento al 31% ganado a partir de la última década. Se trata de una magnitud bastante importante que arroja una tasa de crecimiento anual del 2.7%.

La utilización de otros deflatores del salario nominal han llevado a algunos economistas a sobrestimar el crecimiento del salario in-

⁴⁰ Comisión Nacional de Salarios Mínimos. *Memorias*.

dustrial medio. Por ejemplo, el licenciado Antonio Ortiz Mena considera que el salario real se elevó durante los años de 1959-67, a una tasa anual de 3.1% que superaba, incluso, al incremento medio de la productividad del trabajo.⁴¹ En su caso, el método que utilizó, fue el de deflactar los salarios nominales con el deflactor implícito del PBI, lo que no parece apropiado, dado que el salario no se intercambia contra todo el producto social, sino sólo contra una parte de él: los bienes salarios. Otro ejemplo sería el BIRF, que deflacta el salario nominal con el índice de precios al consumidor de la ciudad de México.⁴² Este índice parece más apropiado, dado que excluye a los precios de los medios de producción. Pero resulta que dicho índice no pondera el peso de los bienes de consumo conforme su relación con una canasta familiar tipo, que exprese el consumo medio de una categoría significativa de obreros (por ejemplo, la familia obrera al nivel del salario legal mínimo), sino conforme a su peso en el consumo general privado. La diferencia entre ambos tipos de consumo (el obrero y el general), es que el consumo obrero otorga un peso mucho más grande al consumo de alimentos (entre el 60 y el 70%), mientras que el consumo privado general sólo le otorga un peso mucho menor. (El nuevo índice de precios al consumidor del Banco de México, cuyo criterio de ponderación se aproxima al viejo índice de la SIC, otorga a la alimentación un peso del 40%).

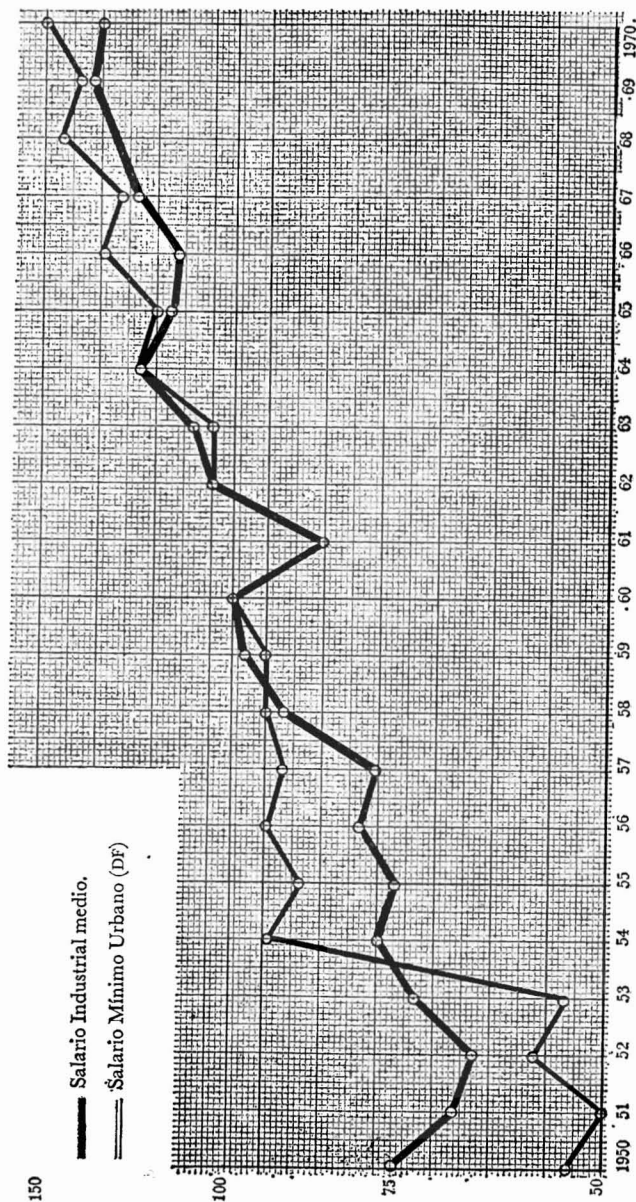
La diferencia entre el uso del índice del costo de vida obrera y el de Precios al Consumidor, se torna importante, cuando —como sucedió en la década del sesenta— los precios de los alimentos crecen más rápidamente que otros bienes de consumo. Entre 1961 y 1970, por ejemplo, los precios al mayoreo de los bienes de consumo no alimentarios se elevaron un 15% contra un 29% los alimentos. El índice del costo de vida obrera (precios minoristas) atribuyó en el mismo periodo, un elevamiento del 32% a los alimentos contra un 28% del incremento general de precios que computa.⁴³ Al no considerar debidamente el peso del incremento de precios de los alimentos, el cálculo del BIRF, sobrevalúa exageradamente el poder adquisitivo del salario industrial medio, atribuyéndole un incremento del 45.7% en la década, y una tasa media anual del 3.8%.

⁴¹ Antonio Ortiz Mena. *Op. cit.*, pp. 20-21.

⁴² BIRF. *Op. cit.*, cuadros 9.2.

⁴³ Secretaría de Industria y Comercio. *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*.

Gráfica 1
EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS NOMINALES Y REALES
(1950-1970)



El elevamiento incuestionable del salario mínimo legal y del medio industrial de la sic, no implican, sin embargo, una elevación general del poder adquisitivo del salario del conjunto de la clase trabajadora, y ni siquiera supone necesariamente, la elevación de su salario real medio. Para comprender el alcance de las magnitudes expuestas, se hace necesario proceder a un análisis particular de las dos variables utilizadas.

2.2.3. El papel del salario mínimo legal en México

El importantísimo incremento del salario mínimo legal a partir de 1954, no tiene una gran significación práctica para el análisis de la variación del salario real de la clase obrera mexicana. Esto se debe a dos cuestiones:

- a) Como es unánimemente reconocido en todo el país, una gran masa de trabajadores, probablemente la mitad de la fuerza de trabajo, no alcanza a percibir el salario mínimo. Según el propio Partido Revolucionario Institucional "cerca del 40% de la población asalariada recibe ingresos inferiores al salario mínimo".⁴⁴ Esto se debe evidentemente a las condiciones del mercado de trabajo mexicano ya analizadas, y reforzada por la débil sindicalización de la clase obrera y la inexistencia de un efectivo régimen de inspección laboral por parte de las autoridades administrativas.
- b) Pero además sucede que la relación entre salarios legales y efectivos se ha invertido en relación a la que existía en la década de los cuarenta. Por entonces, López Rosado y Noyola consideraban que "los datos existentes demuestran que los salarios efectivos exceden considerablemente a los mínimos",⁴⁵ incluso en la agricultura. Tampoco entonces el salario mínimo se amplía, pero por razones opuestas; el salario mínimo era tan reducido que no contemplaba las condiciones de reproducción mínimas de la fuerza de trabajo y no podía constituir una base de negociación laboral generalizada. Desde entonces se ha ido elevando progresivamente hasta alcanzar y superar los salarios más bajos pagados a los obreros

⁴⁴ Partido Revolucionario Institucional (PRI). *Plan Básico de Gobierno* 76-82, p. 32.

⁴⁵ López Rosado y Noyola. *Op. cit.*, p. 202.

industriales no calificados (peones). Conforme NAFIN-CEPAL⁴⁶ la relación entre ambos tipos de salarios ha tenido la siguiente evolución entre 1950 y 1964 (caso del Distrito Federal). 1950: salarios industriales más bajos \$44.00, salario mínimo legal \$32.00; 1960, salarios industriales más bajos \$112.00, salarios mínimos legales \$91.00; 1964, salarios industriales más bajos \$147.00, salarios mínimos legales \$151.00.

2.2.4. Los salarios industriales medios registrados por la SIC

Los salarios industriales en México son enormemente dispares para las distintas categorías de trabajadores y aún para las mismas categorías conforme las características de la propia empresa. Esto último es claramente ejemplificativo de las dificultades que existen para llevar a cabo un análisis preciso de la evolución de los salarios industriales. Conforme a los datos del Censo Industrial de 1970, las diferencias de remuneraciones medias por trabajador empleado pagado por cada establecimiento, tenían las siguientes características: Empresas grandes (que ocupan más de 1 000 trabajadores) \$2 885 por trabajador; empresas medianas (entre 26 y cien trabajadores) \$1 566; empresas pequeñas (6 a 15 trabajadores) \$1 102⁴⁷ (se excluyen las empresas artesanales, porque en ellas incide el trabajo familiar).

La condición para una base-muestra sólida, que permita efectuar encuestas que expresen la verdadera evolución de los salarios medios, es la existencia de un estudio previo muy preciso de la estructura sectorial y regional de la industria, para no caer en ponderaciones subjetivas. Cuando ese análisis no existe, como creemos que es el caso en la cuestión que estudiamos, lo más probable es que resulten sesgados hacia las grandes fábricas y, consiguientemente, los salarios registrados serán más altos. Esto es muy importante cuando en México todavía el 30% de los trabajadores industriales se encuentra ocupado por fábricas medianas y pequeñas, contra otro 60% ocupado en las grandes fábricas.⁴⁸

La brecha entre los diferentes niveles de salarios industriales, tendió a profundizarse en la década de los años cincuenta,⁴⁹ no conociendo investigaciones empíricas sobre el punto para la presente década.

⁴⁶ NAFIN-CEPAL. *Op. cit.*, cuadros 37.

⁴⁷ Álvarez y Sandoval. *Op. cit.*

⁴⁸ Everett. "The evolution of the mexican wage structure", cit. por Carlos Tello, "Notas para la distribución del ingreso en México". *La Sociedad Mexicana*, p. 237.

⁴⁹ Francisco Javier Alejo. "La política fiscal en el desarrollo económico de México", en *La Sociedad Mexicana*, pp. 91-94.

La característica del desarrollo industrial de la década ya analizada (rápido desarrollo de las industrias más dinámicas y de mayor densidad de capital controladas por el capital monopolista), plantea consecuencias contradictorias. De una parte, impulsa a la modernización general de la industria; pero, por otra parte, tiende a ahondar la brecha salarial con las industrias tradicionales, obligándolas a tender, por razones defensivas, a la reducción del salario de sus trabajadores. Esta tendencia, evidentemente, está reforzada por el continuado incremento del ejército industrial de reserva.

Suponiendo que las diferencias salariales inter-industriales e inter-sectoriales no se hubieran agudizado durante la década, y asumiendo que existe una elevación general del poder adquisitivo del salario industrial nominal, quedarían por considerar dos tipos de cuestiones específicas de la década actual: la determinada por la política fiscal del gobierno y la que surge de las características intensivas del trabajo en las industrias de punta.

El primer problema tiene que ver con la apropiación progresiva por el estado de una parte creciente del incremento salarial. Esto se expresa, en primer lugar, en el incremento absoluto y relativo del impuesto a las rentas del trabajo.

A partir de 1962, y con mayor claridad, a partir de 1964, la contribución de los ingresos de capital del Impuesto sobre la Renta empezó a decrecer, al paso que aumentaba la parte correspondiente a los ingresos del trabajo. Este es, en realidad el significado profundo de las reformas al ISR introducidas en 1961-65. El propio Impuesto sobre la Renta contribuyó a distribuir el ingreso a favor del capital, al otorgar un tratamiento preferencial a los ingresos personales provenientes de esa fuente.⁵⁰

Entre 1960 y 1970 los ingresos estatales en concepto de impuesto a la renta de trabajo, pasaron de 845 millones de pesos a unos 5 200 millones de pesos (unos 3 700 millones a precios de 1960), lo que expresó un incremento en términos reales del 338%, ampliamente superior al incremento porcentual de los salarios en el periodo. Atendiendo a esta disparidad, se puede constatar que el salario efectivo descendió aproximadamente, como mínimo, un 2% en este periodo, exclusivamente por este concepto.

En el mismo sentido actúan los rápidos incrementos de los descuentos por prestaciones sociales, que constituyen hoy día un importante fondo de acumulación en manos del estado.

⁵⁰ Datos obtenidos cotejando y cruzando datos de Francisco J. Alejo, *op. cit.*, p. 92-93, NAFIN-CEPAL, *op. cit.*, cuadro 14 y BIRF, *op. cit.*, cuadro 5.16.

El segundo problema, que ya apuntáramos en el punto 2.1.1., tiene en la presente década una importancia enorme. Aunque no conocemos todavía trabajos e investigaciones sobre el particular, nos resulta evidente —en base a la experiencia de la década en países como Argentina o Brasil— que el régimen de trabajo, que ha sido impuesto en las industrias dinámicas de reciente implantación, como la automotriz, debe haber elevado considerablemente la intensidad sectorial del trabajo en relación a la media nacional y por esta vía aumentado indirectamente la jornada de trabajo y deprimido hasta un cierto punto por hora fisiológica de trabajo. (O sea, por hora concentrada o intensiva). Este es otro elemento que tiene que haber contrarrestado las ganancias salariales de los sectores aparentemente más beneficiados por el alza.

3. CONCLUSIONES GENERALES

- 3.1. La constitución de los sectores que componen la clase obrera mexicana, se halla determinada por el nivel alcanzado por el desarrollo del capitalismo, su veloz ritmo de expansión y las características coyunturales del proceso de industrialización en la década de los sesentas. El resultado es una clase obrera extremadamente fraccionada, cuya base más amplia y explotada es un numerosísimo proletariado y semi-proletariado rural, y cuyo sector más consolidado es el proletariado industrial (el 60% de los trabajadores laboran en grandes fábricas). Dicha clase obrera está compuesta, además, por un sector de trabajadores no manuales, que en condiciones del mercado laboral mexicano, tiende a recibir remuneraciones relativamente elevadas.
- 3.2. El conjunto de los salarios en México se mantuvo a un nivel bajísimo durante la década del cuarenta, en la que se profundizó el desarrollo del capitalismo en el campo y comenzó el proceso de industrialización mexicano en un sentido moderno. Dichos bajos salarios son producto, a su vez, de la descomposición de la economía campesina lo que constituyó una de las bases del acelerado proceso de acumulación de capital.
- 3.3. Durante la década de los cincuentas comenzó un lento proceso de recuperación del poder adquisitivo de los salarios acelerado en la siguiente década, especialmente a partir de 1963. Sin embargo no es seguro que este mejoramiento de las condiciones salariales haya llegado a las capas más bajas del proletariado industrial y, mucho menos, al proletariado y semi-proletariado rural.

- 3.4. El elevamiento del poder adquisitivo del salario industrial, tiende a ser sobrestimado por distintos medios:
 - a) Utilizar índices deflatores que subestiman el elevamiento del precio de los productos alimenticios;
 - b) Efectuar los cálculos sobre el salario nominal total, sin deducir los impuestos y las prestaciones sociales que no se expresan en servicios concretos para el trabajador.

Estos dos aspectos se han acentuado durante la década del sesenta dado el elevamiento más que proporcional del precio de los alimentos y la política fiscal del gobierno, tendiente a transferir parte de los salarios al estado.

- 3.5. Pero el factor más importante que contrarresta el elevamiento del poder adquisitivo del salario para amplias capas del proletariado industrial, es el propio régimen de trabajo intensivo impuesto en las industrias que han alcanzado un desarrollo más importante en la pasada década. Esto plantea la necesidad teórica de redefinir el concepto de salario real en función de las condiciones de reposición del desgaste de la fuerza de trabajo, y de orientarse hacia el estudio de los nuevos problemas que plantean las condiciones de trabajo en dichos tipos de industrias. Considerando este factor, es muy posible que el elevamiento constatado en el poder adquisitivo del salario del obrero industrial, no se exprese en un mejoramiento de las condiciones de reposición efectiva de su fuerza de trabajo.

SUMMARY: The years 1960-1970, examined in this article, are of great importance, since in this decade the process of consolidation of the capitalistic form of production in Mexico takes place. This results in a profound transformation in the utilization of the work force, reflected in wage rates.

RÉSUMÉ: La década 1960-70, qui est examinée dans le présent article, présente une grande importance du fait que c'est durant cette décennie que s'effectue le processus de consolidation du mode de production capitaliste au Mexique, ce qui a provoqué une profonde transformation de l'utilisation de la force de travail, qui se reflète dans le taux de salaires.

MATERIALES DE TRABAJO DEL SEMINARIO
DE TEORÍA DEL DESARROLLO DEL IIEc

1. *Acerca de "Los beneficiarios del desarrollo regional"*.
Ángel Bassols B.
2. *Notas sobre la teoría clásica*.
Arturo Guillén R.
3. *De la Reforma al Porfiriato: notas sobre la consolidación del capitalismo del subdesarrollo*.
Ana I. Mariño.
4. *Teoría Marxista y acumulación de capital*.
Fausto Burgueño L.
5. *Bibliografía sobre Teoría del Imperialismo*.
6. *Clásicos y Neoclásicos*.
Irma Manrique C.
7. *Imperialismo y ley del valor* (En preparación).
Arturo Guillén R.
8. *El despojo del campesinado en el desarrollo del capitalismo en México (1870-1910)*. (En prensa).
Lucía Álvarez Mosso.
9. *José Carlos Mariátegui* (En preparación).
Jorge Carrión.
10. *Notas sobre Rosa Luxemburgo* (En preparación).
Dinah Rodríguez Ch.
11. *Bibliografía sobre el desarrollo de América Latina* (En preparación).
12. *El Desarrollo desigual. Samir Amin*.
Fausto Burgueño (En preparación).