

problemas  
nacionales

- MEXICO, SALARIO OBRERO
- ESTRUCTURA SALARIAL, MEXICO
- SALARIO OBRERO, MEXICO
- CLASE OBRERA, MEXICO

T ↘

## El salario obrero en el Distrito Federal 1939-1975 \*

E  
S

por Jeff Bortz\*

### Introducción

ESTE artículo representa un adelanto a una investigación en curso, más amplia, sobre el salario obrero industrial y acumulación de capital de 1939 a 1975. El trabajo global se refiere a los procesos salariales del sector industrial en el Distrito Federal para este periodo, estudiados desde dos puntos de vista:

- 1) por una parte, desagregados en 32 ramas de actividad para

\* Los aspectos cuantitativos de este artículo representan un adelanto de la tesis doctoral del autor, en preparación, para la Universidad de California. La primera parte, sin embargo, fue escrita en colaboración con Ricardo Pascoe; concretamente el análisis de la inflación y la productividad como mecanismos de transferencia de valor.

\* El autor es investigador del Centro de Estudios Interdisciplinarios de la ENEP Acatlán de la UNAM.

I: ENEP - ACATLAN

D: CENTRO DE ESTUDIOS INTERDISCIPLINARIOS

- captar su particularidad; y
- 2) por la otra parte, para el conjunto de la clase obrera-industrial del Distrito Federal, observándose así su generalidad.

El análisis se realiza basándose fundamentalmente en el trabajo y elaboración de fuentes salariales tanto primarias como secundarias (algunas no utilizadas anteriormente), junto con un nuevo índice de precios para el periodo 1939-1975. Creemos que estos dos elementos (fuentes e índice) pueden representar un aporte metodológico al estudio de la problemática salarial, además de crear las condiciones para nuevos aportes teóricos en este campo.

Por lo tanto, el adelantar algunas experiencias y conclusiones tiene un doble objetivo: ofrecer datos objetivos a fin de contribuir a la discusión respecto al desarrollo de la clase obrera industrial mexicana, y ofrecer fuentes y metodologías que nos acercarán cada vez más a la realidad de este problema.

En tanto que es un adelanto, este artículo padece de ciertas limitaciones; tanto la discusión teórica como la exposición de datos estadísticos, fuentes y metodología, se harán con mucho más extensión en el libro dedicado a estos temas.

### *Primera parte: salario obrero y clase obrera*

Esta primera parte tiene dos objetivos. El primero es dar a conocer

algunos resultados cuantitativos de la investigación respecto a la evolución del salario real en México. Para esto, el apéndice estadístico contiene los cuadros y gráficas tanto del promedio general para el conjunto de la clase obrera industrial como para algunas ramas destacadas. El segundo objetivo es ubicar estos resultados cuantitativos dentro del proceso del desarrollo industrial mexicano. Para lograrlo situaremos el salario dentro de la periodización que se ha dado a la industrialización del país, relacionándolo con los procesos de inflación y productividad industrial. Estas relaciones nos permitirán subrayar el desarrollo desigual del aparato productivo y sugerir algunas hipótesis respecto a la vía capitalista que ha seguido el país.

El punto de partida de la investigación es la ubicación del salario obrero como relación-eslabón entre una clase social con otra, a nivel de aparato productivo. Tomando el salario en este sentido amplio, lo que se está estudiando o examinando no es simplemente un elemento constitutivo de los "factores de la producción", sino que se está tocando el nervio central de la producción y reproducción de la sociedad en su conjunto. El salario define, o es, la conjunción de múltiples definiciones sobre la condición de la clase obrera dentro del contexto social. Al estudiar y analizar el salario es preciso definir el papel que juega en el proceso de acumulación de capital; es decir, el sala-

-rio como instrumento de explotación de la fuerza de trabajo. Cuando Marx define el salario como un mínimo social de subsistencia para la reproducción de la fuerza de trabajo, él busca insertar el salario en su contexto social y político; no es posible aislar el salario de la acumulación de capital y, por ende, de la reproducción de la sociedad en general. Debido a ello habría que indicar cuáles son los elementos que vinculan el salario y la clase obrera con el problema de la reproducción global de la sociedad. No es suficiente decir que el problema es acumulación de capital, sino que hay que explicitar la estructura socio-productiva que rodea el problema.

El salario, según Marx, es una tasa; es decir, establece una relación dinámica y de permanente cambio entre el nivel de vida del trabajador y el nivel de rentabilidad del capital; es una relación determinada por condiciones históricas, productivas y específicas de cada región y país.

El salario es, también, una medida indirecta de la transferencia de valor de una clase a otra. De esta manera, el salario representa un eslabón entre el proceso productivo como ente aislado y el proceso general de desarrollo económico. Es precisamente en este contexto que se puede estudiar y entender el papel del salario en tanto reflejo objetivo de la clase obrera.

El método correcto para abordar

este problema es, primero, ubicarlo en su contexto global (proceso de desarrollo económico), para luego observar las características particulares del salario obrero en la situación particular del Distrito Federal y de sus distintas ramas de actividad. El contexto global se refiere al proceso de desarrollo capitalista que se ha dado en México: así, lo que interesa es periodizar el proceso de desarrollo, no por razones de esquematismo, sino porque esto permitiría ubicar la discusión del salario en función de los problemas del sistema industrial y de su heterogeneidad estructural. En función de esta relación (desarrollo económico-sistema industrial), se podrá pasar al estudio y comprensión del salario de la clase obrera en el Distrito Federal en función de un proceso dinámico y lógico que está determinado, fundamentalmente, por el contexto global en el cual se ubica.

Es común discutir el problema del "modelo de desarrollo" seguido por México en los distintos periodos de su desarrollo capitalista. Las periodizaciones hechas por diversos autores tienden hacia este tipo de razonamiento (Enrique Padilla Aragón, René Villarreal, Leopoldo Solís, Timothy King, etc.). En ellos se establece que existen formas diferentes de producción en los periodos y que, por esto, cada periodo representa (real o potencialmente) un modelo diferente de desarrollo. Esta lógica llegó a su triste culminación con el anuncio, por parte

de voceros del sexenio de Echeverría, de que se iniciaba el modelo de desarrollo compartido, dejando atrás el modelo desarrollista. El enfoque que aquí se sustenta es que estos periodos no son, ni más ni menos, que etapas dentro de un proceso global de desarrollo. Este modelo global es el de acumulación de capital; las etapas responden a condiciones específicas, dentro de las cuales, y en función de la conjunción de factores externos e internos, se articulan relaciones particulares entre trabajo y capital en el seno del proceso productivo. Lo que tiene sentido, pues, es establecer una periodización que tome como base el supuesto de la acumulación de capital y que vea el intento de periodizar a la luz de la necesidad de comprender las fluctuaciones estructurales de la producción como problema de la acumulación de capital. El periodo de tiempo que nos concierne aquí —1939 a 1975— ha sido tomado por casi todos los autores como de industrialización y sustitución de importaciones. Centrando la discusión en el problema de la acumulación de capital quedaría no tanto el cuestionamiento técnico de periodos o subperiodos, sino la vinculación de éstos con el proceso global de consolidación del capitalismo industrial mexicano. La importancia de la subperiodización es que establece la complejidad y desigualdad del desarrollo económico al interior del mismo aparato productivo. Según Solís,<sup>1</sup> “En el lapso transcurrido de 1910 a la fecha

encontramos en la historia económica mexicana dos periodos claramente diferenciados: un periodo sin crecimiento económico sostenido, que abarca de 1910 a 1935, y un periodo de crecimiento definido, que principia en 1935 y continúa hasta nuestros días. El año de 1910 marca el inicio de una fuerte caída de la actividad económica, a excepción del auge estimulado por la primera guerra mundial, a la que sigue una etapa que llamaremos de formación que se extiende de 1921 a 1935. A partir de 1935 se inicia el proceso de crecimiento económico, al principio con inflación e inestabilidad cambiaria, y el cual caracteriza el comportamiento de la economía mexicana en las dos décadas siguientes, y más tarde con estabilidad de precios y tipo de cambio, que dura hasta la fecha”. Continuando, y con ciertos matices, René Villarreal dice: “El modelo de sustitución de importaciones como modelo de largo plazo, viene a caracterizar todo el periodo bajo estudio (1939-1970), acompañado por dos tipos de modelos de corto plazo: el de crecimiento con devaluación-inflación (1939-1958) y el de crecimiento estabilizador (1959-1970)”.<sup>2</sup>

Observamos, en las dos citas, una proximidad, a grandes rasgos, en los planteamientos en relación al proceso vivido por el aparato produc-

<sup>1</sup> Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, p. 86, Siglo XXI, México, 1973.

<sup>2</sup> René Villarreal, *El desequilibrio externo en la industrialización de México*, p. 52, FCE, México, 1976.

tivo en cuanto sus transformaciones estructurales. Existe cierto consenso en que la industrialización moderna se inicia a partir de, más o menos, 1936-1939, y de que hay subperiodos delimitados en parte por las características inflacionarias del sistema económico mexicano. Por esto se centrará el análisis del salario obrero en este corte histórico y se utilizará, como marco de referencia, la subperiodización para entender aspectos específicos de la clase obrera dentro del sistema de producción capitalista y la misma acumulación de capital.

Es obvio que para comprender cabalmente el salario obrero en el contexto de la industrialización no se debe estudiar solamente el salario nominal, sino que, atendiendo a las observaciones de Solís y Villareal en el sentido de que las fases inflacionarias tienden a definir los rasgos fundamentales del sistema económico mexicano y su desarrollo, se tiene que analizar, principalmente, el salario real de la clase obrera. Por esto, parte de la investigación actual se ha dedicado a conocer y estudiar este punto. La elevación de precios (que describe, de manera simple, el proceso inflacionario) es un proceso histórico en tanto que redundando sobre la participación (cuantitativa y cualitativa) del proletariado en el mercado interno de un país y en la acumulación del capital externo; es decir, define de manera esencial las características particulares de la acumulación de capital. Por esto,

al estudiar el salario (nominal y real) se está viendo, simultáneamente, el conjunto de procesos y relaciones que se dan en el seno del aparato productivo y en el conjunto de la sociedad.

Sin embargo, no es suficiente este marco de referencia para comprender, en el contexto de la acumulación capitalista, el papel del salario obrero. Habría que agregar elementos tendenciales sobre la transformación sectorial en términos del empleo de nueva tecnología y nuevas formas de organización del trabajo. Esto es, la productividad como relación entre la capacidad generadora de riqueza del trabajo vivo y muerto. Para esto no es suficiente observar este proceso en términos del impacto de los ciclos inflacionarios sobre la clase obrera y su participación en el mercado interno como eje central de la acumulación de capital, sino también en términos de la transformación de la productividad de los distintos sectores industriales.

Al plantear esto podemos empezar a ubicar los resultados cuantitativos de la investigación, los que se refieren a la evolución del promedio del salario obrero en el Distrito Federal. En la sección metodológica se puede apreciar mejor el universo de estos datos; aquí es suficiente mencionar que se sitúan dentro del sector industrial del Distrito Federal. En el anexo 3 se ven las cifras de la evolución del salario nominal, y, más importante, en el anexo 4 se ve la evolución del sala-

rio real. Puesto que la gráfica del anexo 4 es representativa del proceso salarial del país, sería conveniente detenernos un momento para analizar esta evolución. Primero se puede notar que de 1939 a 1975 hay un aumento global del salario real, un aumento que refleja el innegable crecimiento inherente a la reproducción capitalista. No obstante esto, la misma curva, como veremos más adelante, también refleja las profundas contradicciones de este crecimiento. Así, de 1939 a 1975 el salario real de la clase obrera-industrial aumenta de 28.44 a 37.88 pesos (pesos constantes de 1939), o sea, un aumento de 33 por ciento. Un aumento de 33 por ciento, si fuera un incremento lineal, sería menos de 1 por ciento al año; esto se compara desfavorablemente con el aumento anual del producto bruto nacional en la misma época, aproximadamente 6 por ciento, con cifras aun superiores en el sector manufacturero.<sup>3</sup> Sin embargo, como se puede notar en el anexo 4, el aumento no sólo no fue lineal, sino que supone el salario real por debajo de su nivel de 1939 hasta 1968. Después de 30 años de fuerte desarrollo industrial basado en la sustitución de importaciones, en 1968 la clase obrera industrial apenas alcanza el nivel de salario de una generación anterior.

Como ya se ha mencionado, no basta ver las cifras globales, sino que hay que estudiar las etapas de la curva. Para ubicar estas etapas habría que tomar en cuenta los da-

tos que nos plantea Solís,<sup>4</sup> que la tasa promedio de crecimiento de manufacturas, construcción, energía eléctrica, transportes y comercio para los años 1936 a 1956 es de 7.2 por ciento anual, y de 1957 a 1967 es de 6.9 por ciento anual. La primera época, sabemos, es una de altas tasas de inflación. Respecto al salario real, entre 1939 y 1946 baja de 28.44 a 14.15 pesos, o sea, a la mitad, para luego mantenerse casi constante hasta 1952, año en el cual el salario alcanza a 15.35 pesos. O sea, en la época en que la tasa de *crecimiento* es de 7.2 por ciento anual, el salario real está *cayendo* por aproximadamente la misma tasa.

El conjunto de estas cifras nos indica que la inflación fue un mecanismo fundamental para aumentar la tasa de explotación y provocar la consecuente transferencia de valor del proletariado a la burguesía, sobre la cual se construyó la base del desarrollo industrial de la época. Una vez iniciada la etapa acelerada de la industrialización, el salario obrero empieza a subir de manera casi constante. Sin embargo, el salario real de 1970 es apenas 16 por ciento más alto que el salario de 1940, mientras que, según las cifras de Nacional Financiera, la productividad de la mano de obra en la industria de transformación aumentó 200 por ciento en los mismos 30 años, lo cual nos

<sup>3</sup> Leopoldo Solís, *Ibid*, p. 111.

<sup>4</sup> Leopoldo Solís, *Ibid*, p. 94.

sirve como otro indicador de la fuerte transferencia de valor en que se basó el desarrollo industrial moderno del país.

De 1968 a 1974 el salario real sigue subiendo, elevándose en 39 por ciento. Es de suponerse que cuando menos el aumento del último año es bastante artificial en la medida en que refleja la decisión de posponer la devaluación del peso mexicano. No obstante, el salario real empieza su caída necesaria entre 1974 y 1975, cuando baja 3.5 por ciento, aun antes de la devaluación de 1976. Aunque no disponemos de los datos de los dos últimos años, es claro que el efecto de las devaluaciones ha sido una caída brutal del salario real, regresándolo quizá a cerca de su nivel de 1939.

En términos del salario real, los años 1939 y 1974 representan puntos altos de una curva salarial, una curva cíclica que, aunque no tenemos ni las cifras anteriores a 1939 o posteriores a 1975, probablemente mantiene su misma forma. Sin embargo, los salarios reales de los años setenta son más altos que los de los años treinta. Esto nos podría indicar que la curva es cíclica, pero cíclica sobre un eje cuya tendencia es de subir ligeramente en función de las necesidades de la reproducción social de la clase obrera. Habría que notar que esta función salarial mexicana cae dentro del marco de la función salarial capitalista en general, pero es distinta de la función salarial en los países

altamente industrializados, como, por ejemplo, los Estados Unidos. En lo que va del siglo el salario real en aquel país tiene una fuerte y positiva correlación con la productividad, mientras que, como hemos visto, esto no sucede en el largo plazo en México. Más parecida a la economía mexicana es la brasileña, donde "la caída (del salario real) fue de 55 por ciento entre 1961 y 1973, a pesar de que el producto real *per cápita* se incrementó en ese mismo periodo un 58 por ciento".<sup>5</sup> En lugar de ver estos procesos salariales como contradictorios o representativos de economías distintas, o, aún más, equivocadamente como etapas distintas de desarrollo, hay que verlos como funciones recíprocas necesarias dentro de la acumulación capitalista a escala mundial. Es en este marco que también se sitúa la curva salarial mexicana.

Estos datos indican el carácter relativamente marginal que tiene la clase obrera mexicana en el proceso del desarrollo económico en cuanto a su participación de la riqueza generada, independientemente de que es la clase que crea valor. Sin embargo, hay que profundizar el estudio de la naturaleza de la participación de la clase obrera en este proceso para precisar, con más detalle, su posición y condición de clase. Si bien se establece el estado de pauperización de los trabajadores, también se observa

---

<sup>5</sup> *Proceso* No. 39, p. 41.

una mejoría relativa con el ascenso del salario real a partir de 1947, especialmente en la época que es, según Villarreal, la de "crecimiento estabilizador". ¿Cuál es el carácter y la explicación de este desarrollo aparentemente favorable para los trabajadores?

Se ha dicho que el sistema industrial empieza un proceso de ampliación a partir de los años cuarenta. Sin embargo, al interior del mismo sistema existe una gran diversificación de las formas tecnológicas de producción y las características de la fuerza de trabajo. El estudio permite observar ciertas tendencias estructurales diferenciales que establecen con más precisión las industrias de punta y las tradicionales o semidinámicas. La productividad evidentemente establece una relación importante entre diferencias tecnológicas, organización del trabajo y salario obrero. Esto hace necesario comentarios y reflexiones sobre el desarrollo de la productividad en el sector industrial, precisamente para poder situar el problema que nos ocupa: a saber, el papel que juega el salario obrero en la acumulación capitalista. Un reciente estudio<sup>6</sup> intenta recoger esta problemática al querer resumir, a nivel nacional, sectorial y por rama de actividad, la evolución de las condiciones de la productividad en México de 1950 a 1967. Al respecto, el autor dice: "Los cambios en la productividad se entienden como los aumentos (o disminuciones) logrados

en el producto sin alterar los recursos empleados o, lo cual no es sino otro aspecto de la misma cosa, la disminución (o aumento) de los recursos utilizados para obtener un producto dado.

"Los recursos incorporados al análisis son el personal empleado y los insumos de capital (activos fijos e inventarios), valuados a precios constantes. En cuanto al producto, se toma el producto interno bruto a precios constantes. La comparación entre ambos, en cada año del periodo 1950-1967, permite conocer la evolución de la productividad."<sup>7</sup>

Utilizando estos dos "recursos", o sea fuerza de trabajo y capital, el autor nos presenta el cuadro de la página siguiente: <sup>8</sup> cuadro en donde las ganancias de productividad se definen como "...la diferencia entre el valor del producto y la suma de los insumos totales de factores. En el año base, el primero es igual a los segundos y, por tanto, la ganancia de productividad es cero. En los años posteriores, si la diferencia mencionada es positiva, indica que se registró ahorro en los insumos de los factores, expresado éste en términos de valor, es decir, la magnitud de los insumos totales que dejaron de emplearse debido al aumento de la eficiencia conjunta de su utilización".<sup>9</sup>

<sup>6</sup> Enrique Hernández Laos // *Evolución de la productividad de los factores en México*, Ediciones Productividad, México, 1975.

<sup>7</sup> *Ibid.* p. XX de la introducción.

<sup>8</sup> *Ibid.* p. 85.

<sup>9</sup> *Ibid.* p. 85.

## ORIGEN Y DESTINO DE LAS GANANCIAS DE PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES (1950 - 1967)

Economía nacional (Millones de pesos de 1960)

<i>O r i g e n</i>			<i>D e s t i n o</i>		<i>T r a n s f e r e n c i a s</i> ( <i>origen - destino</i> )	
<i>Trabajo</i>	<i>Capital</i>	<i>Ganancias de productividad total de factores</i>	<i>Asalariados</i>	<i>Empresarios gobierno</i>	<i>Trabajo</i>	<i>Capital</i>
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6=1-4)	(7=2-5)
22,610	7,072	29,682	19,047	10,635	—3,563	3,563

En el cuadro, lo que el autor desea observar es el fenómeno siguiente: que la fuerza de trabajo origina una gran parte de las ganancias de la productividad, alrededor del triple del capital, y que termina transfiriendo gran parte al capital. Es decir, el trabajo genera riqueza y ésta se destina globalmente hacia el capital, quedando, de hecho, la clase obrera con un “déficit” social de 3,563 millones de pesos. Así, concluye que, entre otras cosas, “El proceso de redistribución funcional del ingreso a favor de los asalariados en el periodo 1950-1967 está explicado fundamentalmente por el aumento en el empleo y, en menor grado, por la participación de los trabajadores en las ganancias de productividad”.<sup>10</sup>

Si bien la información presentada por Hernández Laos puede sugerir algunas tendencias y relaciones entre trabajo, capital y productividad, es necesario establecer los límites teóricos e informativos del material. Al centro del problema

está la definición del valor, y la precisión de cómo se genera. Evidentemente la economía burguesa rechaza la teoría del valor, tal como la presenta Marx. Por esto, la información da la idea de que trabajo y capital generan valor por igual. Sin embargo, nosotros partimos de que *solamente* el trabajo genera valor y, por ende, crea las condiciones para la acumulación de capital. Hay que destacar, pues, que existen momentos distintos del trabajo en que éste puede o no representar una actividad física determinada. Al respecto, Marx dice: “la sustancia del valor de ningún modo es la sustancia natural particular, sino el trabajo objetivado. Este mismo se presenta de nuevo, con relación al trabajo vivo, como materia prima e instrumento de trabajo. Considerado en sí mismo, el simple acto de la producción hace que el instrumento de trabajo y la materia prima parezcan como si hu-

<sup>10</sup> *Ibid.* p. 85.

biesen sido simplemente encontrados en la naturaleza, de tal manera que habría bastado meramente con apropiárselos, o sea convertirlos en objeto y medio del trabajo, lo cual en sí mismo no constituye un proceso del trabajo. Frente a ellos, pues, el producto no sólo como resultado del trabajo realizado con el instrumento sobre la materia, sino como primera objetivación del trabajo paralelamente a ellos. Como partes componentes del capital, empero, la materia prima y el instrumento de trabajo mismos ya son trabajo objetivado, o sea, producto.”<sup>11</sup>

Así, los instrumentos de trabajo y materias primas representan un instante distinto en los planos o niveles de trabajo; son, como dice Marx, trabajo objetivado o muerto. De tal suerte, la discusión de la productividad es en torno al grado de racionalidad y organización establecida entre trabajo vivo y trabajo objetivado. Dos tipos de trabajo que establecen el carácter de la explotación de la fuerza de trabajo en el preciso instante en que éste genera valor.

Diríamos que esta conceptualización establece un límite estrecho a la utilidad del trabajo de Hernández Laos, sin dejar de percibir el carácter tendencial de la estadística. Resumiendo las ideas anteriores, diremos que se puede utilizar tanto estas estadísticas de “productividad” como las de los salarios para establecer la siguiente hipótesis: en los años cuarenta se esta-

bleció la base de la industrialización moderna del país sobre la baja del salario real y el aumento en la tasa de explotación. Esta acumulación de trabajo muerto dio lugar a un aumento de la productividad en general, lo cual sirvió principalmente para transferir más plusvalía a la burguesía y, secundariamente y en menor escala, pudo dar lugar a un aumento en el nivel de vida de la clase obrera industrial en los años 50 y 60. No obstante, como hemos visto, este último aumento tiene límites estrechos dentro del marco del desarrollo capitalista y se enfrenta a la crisis actual con una cíclica baja del salario, mas no con una baja en el proceso de acumulación, como indican las altas ganancias de las transnacionales en los últimos años.

Lo que interesa es la naturaleza de la transferencia de valor de una clase a otra, y el papel que juega el salario real en este proceso. En el cuadro anterior, independientemente de las discrepancias teóricas, resulta claro que quienes producen son los trabajadores y quien se beneficia es el capital; pero como proceso global, en su particularidad puede haber muchas desigualdades. Es decir, independientemente de las fluctuaciones de la transferencia de valor y de la elevación del salario real en este periodo, el aumento de la productividad se manifiesta en

<sup>11</sup> Karl Marx, Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Borrador) 1857-1858, Tomo I, p. 239, Siglo XXI, México, 1971.

un aumento sustancial de las ganancias. Es claro que la productividad en todas sus variantes define este proceso. Sin embargo, la productividad no es homogénea, pues distintos sectores tienen capacidades diferentes para incrementarla en función de su acceso a los sistemas crediticios y financieros, en términos de la rentabilidad de la industria, etc. Se observa en el apéndice estadístico del libro de Hernández Laos que las industrias automotriz, hulera, y de luz y fuerza tienen índices muy altos de transferencias de las ganancias de la productividad hacia el capital, mientras que sectores como la curtiduría, madera y corcho, subsectores de la industria química y papel, tienden a una transferencia menor hacia el capital, permitiéndoles a los trabajadores una aparente mayor participación.

Así, resalta que existen dos vías de transferencias de valor al capital: a través de la extracción de plusvalía absoluta, o plusvalía relativa. Observando las tasas de transferencia entre los sectores a fin de conocer por qué el monto global es favorable para el capital, se destacan dos hechos: a) los sectores con mayor transferencia corresponden a aquellos que tienen una mayor inversión de capital en tecnología; y b) los sectores que tienen una menor inversión en tecnología que en fuerza de trabajo, aún logran transferir, a través de la pauperización salarial, valor al capital. Debido a esto no solamente los sec-

tores altamente tecnificados son los que logran extraer plusvalía de los incrementos de la productividad, sino que también se da este fenómeno en algunos sectores de baja tecnificación.

Esta compleja relación entre tecnología, productividad y transferencia de valor se refleja en las diferencias de los procesos salariales entre las varias ramas de actividad, donde se observa la dominación del capital internacional sobre el nacional.

Representativo del primero es la industria automotriz, cuyo salario real aumentó 126 por ciento entre 1939 y 1975. Representativo del segundo es la industria de la construcción, cuyo salario real apenas aumentó 8 por ciento en la misma época. Otro ejemplo de gran interés es la industria eléctrica, que es nacionalizada en esta época. En 1939 tenía el salario más alto entre todas las ramas, casi el doble del promedio general de todas las industrias. En 1975 mantiene un salario relativamente alto, pero sólo 6 por ciento arriba de su nivel de 1939, muy por debajo del aumento general.

Es claro que existen diversas y complejas relaciones entre crecimiento económico (tasa de crecimiento industrial), fases inflacionarias, productividad y salario real de la clase obrera. En la etapa en que el crecimiento industrial alcanza ritmos elevados la inflación acompaña el proceso de manera acentuada, y el salario real de la

clase obrera (es decir, su nivel de vida) decrece rápidamente. La inflación, tal como lo plantean algunos de los autores mencionados, es un eje fundamental en este periodo y caracteriza sustantivamente el proceso de crecimiento industrial en el mismo. Sin embargo, no es, como lo consideran algunos, producto de desequilibrios estructurales como tal, sino que responde a las necesidades del sistema de acumular capital, intensificando la explotación de la clase obrera. La inflación y los aumentos de la productividad son los mecanismos “invisibles” de transferencia de riqueza de un sector industrial a otro, o de una clase social a otra.

Sabemos, pues, que la inflación es, como lo plantea descriptivamente la economía burguesa, una “carrera entre precios y salarios”, con los condicionantes específicos de cada uno. Sin embargo, hay que ir mucho más allá para establecer la interrelación entre factores para captar, en toda su complejidad, las relaciones sociales determinantes de esta relación precio-salario. El precio resulta de la confluencia de costos y utilidades en el mercado, mientras el salario establece tanto quiénes tendrán acceso a dicho bien, así como la relación entre costos y utilidades, puesto que es el mínimo de trabajo necesario socialmente para la reproducción de la fuerza de trabajo lo que determina la tasa de explotación.

En la etapa de acumulación de capital que desemboca en la indus-

trialización moderna del país o, por lo menos, en una ampliación de la capacidad industrial del aparato productivo en su conjunto, el trabajo, como ente subordinado al capital, es el eje central de la generación de riqueza expropiable-acumulable. De esto se deriva que lo que hace la inflación es profundizar la expropiación de valor en un mecanismo “invisible”; es decir, no es una expropiación directa dentro del proceso de producción, sino indirecta, por medio de los precios.

De todo esto podemos extraer varias conclusiones:

- a) el modelo de desarrollo de México se define por su rasgo fundamental, a saber: la acumulación de capital;
- b) la acumulación de capital se realiza a través del trabajo obrero como *valorizador* de la riqueza;
- c) en términos económicos, esta valorización alcanza su máxima expresión en el salario obrero y se articula con el resto de la economía a través de su interrelación con el proceso inflacionario y productivo;
- d) el salario obrero es una relación social; es decir, determina el nivel de vida de la clase obrera, haciendo vigente la definición de Marx: es un mínimo de trabajo socialmente necesario para la subsistencia de la fuerza de trabajo;
- e) el proceso de industrialización

en México, a través de sus fases inflacionarias y procesos de productividad, se basa en la reducción y mantención del salario real en niveles bajos a fin de hacer recaer su costo directamente sobre la clase obrera, y no incidir en las altas tasas de rentabilidad del capital.

Estas conclusiones, indicadas empíricamente, tendrán que sujetarse a un estudio más profundo sobre la estructura industrial de México, para avanzar en nuestros conocimientos sobre la inserción de México en el desarrollo capitalista mundial.

### *Segunda parte: metodología*

Se define al salario real como el salario nominal deflactado por un índice de precios. A partir de esta definición es necesario analizar por separado la metodología para la obtención de cada uno de estos dos conceptos con el objeto de lograr una mejor comprensión de las conclusiones cuantitativas y, por ende, cualitativas del estudio. Para los fines de este trabajo presentaremos en forma breve los problemas más destacados de la medición del proceso inflacionario del país y de los salarios nominales. Actualmente está en proceso un estudio más amplio y más técnico acerca de estos problemas metodológicos.

De la antigua Secretaría de Industria y Comercio, en la Dirección

General de Estadísticas, hay tres índices de precios oficiales para la época 1939-1975 con los que se pueden deflactar los salarios nominales. Estos índices han sido desarrollados para el Distrito Federal, aunque se han generado algunas series para otras ciudades de la República. Los índices son: 1) el Índice de precios al mayoreo; 2) el Índice de precios al menudeo; 3) el Índice de costo de la vida obrera. Después de un análisis relativo a los sesgos de los índices anteriores, se optó por construir un índice nuevo que podría minimizar algunos de los errores que éstos contienen y, por tanto, acercarnos más al proceso real inflacionario. Puesto que deflactamos los salarios nominales con este nuevo índice, haremos el análisis y la comparación crítica de estos cuatro deflatores para que el lector tenga la posibilidad de examinar este resultado fundamental de la presente investigación.

Como es obvio, un índice de precios al mayoreo no es idóneo para deflactar salarios obreros puesto que éstos se gastan en compras al menudeo, por lo cual se puede descartar el uso del Índice de precios al mayoreo de la DGE dadas las alternativas de que disponemos. Basta mencionar que históricamente su tendencia, en comparación con todos los otros índices existentes, es a subestimar fuertemente la inflación de los precios al consumidor, como se puede notar en el anexo 5. La ventaja que puede tener el uso de

este índice es que existe cuando menos desde 1918 hasta la fecha, lo que le da una continuidad histórica que no tienen los otros.

El Índice de precios al menudeo existe desde 1930 hasta la fecha, y se publica, igual que los otros, en el *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*. Es un índice simple, sin ponderación, que consiste en cinco grupos genéricos de 39 mercancías específicas. Como índice, su simplicidad y continuidad histórica le dan algunas ventajas. Su problema fundamental es una canasta sumamente limitada que, implícitamente, da más énfasis a pocos artículos de altos precios, lo cual le imprime una tendencia, a largo plazo, a la sobreestimación del proceso inflacionario del país.

El Índice del costo de la vida obrera existe desde 1934 hasta la fecha. Se basa en una canasta aún más limitada, de sólo 23 mercancías. A diferencia del índice anterior cuenta con una ponderación basada en una encuesta de gastos familiares llevada a cabo en 1939. Hay dos defectos de este índice que hacen muy dudosa su utilidad. El primero es la canasta restringida, inferior en este aspecto a la del Índice al menudeo. El número tan limitado de mercancías, algunas de las cuales ahora no son de uso común entre la clase obrera urbana, hace que el paquete ya no sea representativo. La ponderación es el otro problema, que debiendo ser su mayor ventaja, de hecho se ha convertido en su talón de Aquiles. La

ponderación original dejó afuera algunos conceptos importantes como renta y artículos manufacturados (exceptuando algo de ropa), por problemas de su medición. Aun así, la encuesta no se ha repetido desde 1939, o sea, se le está dando la misma ponderación ahora que antes, aunque la estructura de consumo de la clase obrera urbana evidentemente ha cambiado sustancialmente. Estos problemas se combinan para darle una tendencia a subestimar la inflación en el conjunto de los años del estudio, como se puede notar en el anexo 2, y también una tendencia hacia fluctuaciones inexplicables en ciertos años debido a lo limitado de la canasta y por su ponderación obsoleta. Un ejemplo de este tipo de fluctuación se da en 1944, año en el cual el Índice de precios al menudeo registra una tasa anual de inflación de 43.66 por ciento —el nuestro 38.98 por ciento. El Índice al mayoreo, debido a la subestimación de los precios al menudeo en una época de inflación elevada, registra solamente 28.18 por ciento, mientras que el Índice del costo de la vida obrera reporta un aumento aun menor, de sólo 25.62 por ciento. Estas altibajas anormales se repiten a través de los años y hace que sea poco conveniente el manejo de este índice obsoleto. Cabe mencionar que Mike Everett, en su tesis doctoral en economía (1967), coincide en el análisis tanto de la tendencia a la sobreestimación del Índice al menudeo como de la tendencia a la

subestimación del Índice del costo de la vida obrera.

Para evitar estos sesgos construimos el *Índice de precios al consumidor obrero para los años 1920-1975*. Para los fines de la investigación en esta etapa presentamos los resultados de los años 1939-1975 en los anexos 1 y 2. El nuestro es un índice agregativo simple. Reconocemos que sería mejor con una ponderación que reflejara los cambios en la estructura de gastos de la familia obrera, pero dadas las grandes lagunas en la información histórica, se descartó el uso de un sistema de ponderaciones. Después de un análisis exhaustivo de las fuentes se llegó a la conclusión de que sería factible construir una ponderación histórica, pero requeriría de un trabajo muy extenso con grandes riesgos de introducir nuevos errores basados en la información dispersa e incoherente desde el punto de vista histórico y técnico. Por supuesto, el índice se basa en los precios del Distrito Federal (como los tres índices anteriormente mencionados) puesto que el objetivo es deflactar salarios de dicha zona industrial.

Para mantener constante lo que era el proceso de recolección de información original, lo cual minimiza errores de esta naturaleza, se aprovecharon fundamentalmente los datos existentes en la Dirección General de Estadística. Ampliamos la canasta del Índice de precios al menudeo para que fuera más representativa del consumo de la clase

obrera, incluyendo más artículos procesados que tomen en cuenta efectos de la industrialización pos-revolucionaria, y para reducir la dependencia matemática implícita sobre un pequeño grupo de mercancías de altos precios. Para esto se incluyeron siete grupos genéricos de 47 mercancías específicas. Los resultados, que se pueden apreciar en el anexo 2, indicarían que se ha logrado minimizar algunos de los sesgos existentes en los otros índices. Concretamente, parece que el nuestro ha eliminado, a lo largo del periodo histórico, tanto la sobrestimación del Índice al menudeo como la subestimación y las fluctuaciones del Índice del costo de la vida obrera. Sin embargo, con esto no se quiere decir que el Índice de precios al consumidor obrero carece de errores. Como cualquier otro, es una aproximación al proceso inflacionario, mas no el proceso mismo. Sus sesgos aparentes son más notables en los años a partir de 1970 cuando, probablemente, se subestime la inflación. De hecho, se tuvo que escoger entre dos tipos de sesgos para tomar en cuenta el creciente uso de productos manufacturados. El primero sería mantener constante la canasta y dar menos importancia a estos productos que realmente la merecen. El segundo modificaría la canasta a partir de los años cincuenta o sesenta, e introduciría un error matemático a lo largo del análisis. Se escogió el primero con el resultado de la subestimación de los últimos años. Si

este sesgo existe, y comparándolo con el Índice del Banco de México parece existir, entonces habría que reducir, a partir de 1970, las cifras de los salarios reales que aquí reportamos.

Hay que reconocer la existencia de otros índices, de los cuales los más importantes son los del Banco de México y el de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos. A nuestro juicio, el de precios al consumidor del Banco de México es el mejor, pero dado que existe desde 1968, y de que no puede ser construido para los años anteriores, no se le puede utilizar en una perspectiva histórica. El de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos sufre del mismo defecto.

Una vez que se tiene un índice de inflación confiable es preciso construir series de tiempo de los salarios nominales para su conversión en salario real. Para el siglo xx sobra información salarial, aunque ésta es desordenada, sin secuencia, y a veces incoherente para ser insertada dentro de series históricas. Es preciso escoger de este mar de números la fuente o fuentes más consistentes y más aproximadas a la realidad. Puede ser ventajoso el basar el estudio en diversas fuentes, porque amplía la información disponible. Sin embargo, el uso de una sola fuente continua nos representa las siguientes ventajas: 1) eliminar las variaciones introducidas por un cambio de fuente; 2) no confundir oscilaciones mensuales con los cambios anuales; 3) analizar los

sesgos inherentes a la fuente para poder mejorar nuestra interpretación de la información. Desde luego, exige que el procedimiento de captación de información sea constante.

Tomando en cuenta estos elementos escogimos como fuente de información de los salarios nominales la *Encuesta de trabajo y salarios industriales*, publicada desde 1939 en forma anual por la Dirección General de Estadística. Es una muestra (diríamos representativa, aunque no desde el punto de vista estrictamente estadístico) del sector industrial en el país, de lo cual se aprovechó la parte correspondiente al Distrito Federal. Entre las muchas fuentes salariales ésta es la mejor por las siguientes razones: primero, es una muestra relativamente amplia, con una cobertura en 1975 de alrededor de 200,000 obreros. Segundo, presenta un cierto desglose por rama de actividad económica, que es uno de los objetivos de nuestro trabajo. Tercero, el procedimiento de captación se ha mantenido básicamente constante al cabo de los años. Por último, puesto que se ha recabado la información en forma anual, es posible tener una visión más particularizada que, por ejemplo, los censos industriales, cuya captación es quinquenal.

La diferencia fundamental entre la utilización de fuentes históricas y la elaboración de un muestreo propio estriba en que aquellos exigen que el investigador se adapte

a las definiciones dadas, sin poder crear definiciones propias. Esta limitación, que a la vez es un reflejo de una realidad histórica, definió para nosotros el salario. Entre las muchas definiciones que puede haber del concepto de remuneración, la muestra capta el salario básico, o sea, excluye las prestaciones sociales. Esto es, a la vez, una ventaja y una desventaja. Es cierto que las prestaciones sociales forman una parte importante de las remuneraciones a la clase obrera, como también es cierto que ha habido un aumento en estas prestaciones a través de los años. Lo que no se puede afirmar es que estas prestaciones hayan servido necesariamente para aumentar la remuneración total a la clase obrera. Por ejemplo, las cuotas que aportan los obreros para mantener el Banco Obrero, ¿servirán para incrementar la remuneración total a la clase obrera, o solamente para enriquecer a la burocracia sindical? Estas cuestiones se podrían formular con respecto al FONACOT, INFONAVIT, Seguro Social, etc. Hasta que se tengan respuestas satisfactorias y específicas a estas preguntas, basadas en investigaciones correspondientes, por el momento se limitará la definición del salario al salario en efectivo. No obstante estas interrogantes es indudable que las prestaciones sociales han aumentado a través de los años, lo cual puede indicar que las curvas del salario real basadas en el salario en efectivo contienen un cálculo bajo respecto a la remuneración total a

la clase, especialmente en lo que se refiere a la parte sindicalizada.

El salario básico se presenta en la *Encuesta* en las siguientes categorías: salario semanal, salario horario y salarios a destajo. Cada uno de estos conceptos se divide en ordinario, extraordinario y total. No obstante que todas estas categorías pueden tener un valor informativo en sí, se escogieron dos como los más representativos del proceso salarial a través de los años, a saber: el salario semanal total y el salario horario ordinario. Sucede que en la mayoría de las ramas industriales las tendencias de los salarios definidos de estas maneras son bastante parecidas, aunque el salario semanal total parece ser el indicador más estable.

Establecidas las definiciones del salario, surge una dificultad respecto a los cambios en las definiciones de las ramas utilizadas por la *Encuesta*. De 1939 a 1963 estas definiciones se mantuvieron constantes, por lo cual la comparación anual del salario resulta relativamente fácil. A partir de 1964 ha habido varios cambios en estas definiciones, además de que algunas ramas industriales se eliminaron de la encuesta, y nuevas han sido adicionadas. Esto quiere decir que el promedio de salario de una rama, publicada en la encuesta, puede no ser equivalente al promedio de un año distinto, porque si cambia la definición de la rama ya no es el promedio del mismo concepto, y por lo tanto, no comparable. La difi-

cultad parte de que en gran medida estos cambios no son meramente formales, sino que reflejan cambios reales en el aparato productivo. Se puede mencionar, de manera esquemática, la metodología para superar este problema. Primero es preciso aclarar que, en ciertos casos, los cambios no son sino cambios de lenguaje. Por ejemplo, de 1939 a 1963 está la rama de aceites vegetales. De 1964 en adelante la misma rama se define como fabricación de aceites, mantecas vegetales y margarina. Es la misma rama, puesto que se encuestan las mismas empresas y el único cambio es el nombre, por lo tanto no hay problemas de integración histórica. Sin embargo, en muchas de las ramas esto no sucede así. Las definiciones después de 1964 a veces son más específicas y desglosadas que las de antes. Por ejemplo, de 1939 a 1964 se encuentra la rama de fundición. A partir de 1964 se separa en tres "subramas": fundición y laminación primaria de hierro y acero; fundición, laminación y estiraje de cobre o sus aleaciones; y fundición y estiraje de plomo, estaño y zinc y metales no ferrosos. Las empresas de estas tres son las mismas empresas de la rama fundición, por lo cual la integración histórica es factible, como explicaremos. Un caso más difícil es la rama conservas alimenticias, 1939-1963. Después de 1964 se divide en preparación, conservación, empaquetado y enlatado de carnes; preparación, conservación, empaquetado y enlatado de frutas y

legumbres; y producción de salsas y sopas concentradas o en latas. Otra vez, las empresas encuestadas de estas tres son las mismas empresas encuestadas para conservas alimenticias. Además, a partir de 1964 comienzan a encuestar nuevas empresas de una nueva rama: fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo. Obviamente ésta es una "subrama" de conservas alimenticias, aunque sus empresas no formaron parte de la *Encuesta* anteriormente.

Es obvio que, como en nuestro primer ejemplo, cuando el cambio es sólo de nombre no hay problema alguno en la integración histórica. Es obvio también que, como se observa en el segundo ejemplo, no es posible tomar las tres subramas de fundición y proyectarlas hacia atrás para sacar tres promedios salariales; por esto nuestras ramas se basan en las definiciones anteriores a 1963, por ser las más generales y más aglutinadoras a un mayor número de industrias. En función de esto, lo que se puede hacer es juntar las nuevas ramas para que sean coherentes con las definiciones antiguas. Sin embargo, no es posible hacer un promedio simple de cocientes de las subramas para llegar a un promedio global, por la sencilla razón de que ni el número de empresas ni el número de trabajadores es igual entre estas subdivisiones, o sea, la ponderación implícita nos llevaría a un error. Esto quiere decir que un promedio simple de los promedios salariales de

las ramas produciría un cambio brusco a partir de 1964, no por cambios económicos o sociales, sino debido a un cambio metodológico. Por tanto, si hay la posibilidad de recurrir a los cuestionarios originales de la *Encuesta*, se pueden utilizar los de las tres subramas, que son las mismas empresas que la rama en su definición anterior a 1963, para construir una sola rama que incorpore tanto las definiciones posteriores que anteriores de 1963, y a la vez es coherente desde el punto de vista histórico y metodológico. Esto es, en el caso de nuestro segundo ejemplo sumamos los datos de los cuestionarios originales de las tres "subramas" para llegar a promedios salariales anuales para la rama "fundición", esto para que la rama fuera igual tanto antes como después de 1964. Por lo tanto, a pesar de los cambios en las definiciones, el uso de los cuestionarios evitó que los cambios salariales que reportamos se debiera a cambios metodológicos.

Ahora bien, en el caso del tercer ejemplo en que no sólo se divide la rama sino que ocurre una verdadera ampliación, empleamos un método parecido. En los casos en que la nueva "subrama" refleja un cambio real en el interior del aparato productivo y no sólo en el aparato encuestador, utilizamos los cuestionarios originales para formar una rama más amplia y coherente con las definiciones antiguas. En el caso del ejemplo que mencionamos incluimos los datos de la nueva "sub-

rama", en este caso la de leche condensada, como parte de la definición anterior, conservas alimenticias, sumando los datos de sus cuestionarios a los de los cuestionarios de las tres subramas originales, de tal forma que la rama conservas alimenticias refleja los cambios reales que ha habido en este sector. Obviamente, consideramos que el sesgo matemático introducido por este procedimiento es menor que el de no reflejar los verdaderos cambios industriales. Hay muchas ramas cuya construcción requería del uso de los cuestionarios, pero muy pocas en que tuvimos que recurrir a este tipo de ampliación. Mas, si se introduce una nueva rama que no corresponde a las anteriores, obviamente la mantemos aparte, comenzando su serie en el año de su introducción.

Vale la pena mencionar que los cuestionarios originales anteriores a 1963, en los cuales se basa la *Encuesta*, han sido destruidos, y los posteriores a 1964 en la mayor parte han sido conservados. Estos materiales originales del archivo representan la mejor base para establecer una consistencia histórica dentro de la fuente. A la vez, da la oportunidad de estudiar y explicar los errores y sesgos que se encuentran en la *Encuesta*. Para resumir, es esta agregación de los cuestionarios originales, nunca utilizados así anteriormente, lo que nos permitió formar ramas equivalentes de 1939 a 1975, resolviendo los cambios bruscos que se dan a partir de 1964.

Al trabajar con los cuestionarios notamos que la encuesta de algunas ramas incluye hasta 15,000 obreros (p.ej. la industria eléctrica) mientras que otras incluyen tan sólo unos 500 (la industria de construcción). De la encuesta publicada, el promedio del salario del DF (o del país) es un promedio simple, sumando el total del salario y dividiendo éste entre el total de obreros. Por lo tanto, la diferencia entre las ramas del número de obreros encuestados da a la encuesta una ponderación implícita que introduce un sesgo fuerte en los resultados globales. En el marco de la encuesta puede haber 20 o 30 veces más obreros de la industria eléctrica que de la industria de la construcción, mientras que la realidad de la estructura ocupacional del DF es completamente al revés. Con este ejemplo, es obvio que la encuesta casi ignora, en su promedio general, los obreros de la construcción, y da un peso extraordinario y desproporcionado a los electricistas. Para minimizar este sesgo de la ponderación implícita, nuestro promedio general del DF es el promedio simple de los promedios salariales de cada rama, razón por la cual las cifras (del promedio general del DF) que publicamos no coincide con las publicadas de la encuesta. No obstante esto, hay que reconocer que nuestro promedio simple incluye también una ponderación implícita, basada en la igualdad (en términos de empleo) de las ramas. A nuestro juicio, esta ponderación se desvía bas-

tante de la realidad, pero se desvía menos que la ponderación implícita que hemos encontrado en la encuesta misma.

Al elaborar las series de tiempo cabe preguntar acerca de los errores en las fuentes y si éstos podrían invalidar los resultados finales. Hay que tomar en cuenta la preocupación generalizada de que gran parte de la información cuantitativa generada en México, o carece de validez, o bien no se puede comprobar al punto. De antemano se admite que la información cuantitativa sufre de los mismos problemas que cualquier otro tipo de información. Hay errores conscientes e inconscientes, de descuido e intencionales, de recolección y de cálculo; en fin, hay errores de todo tipo que pueden sesgar las cifras finales. Sin embargo, si el análisis histórico dependiera de fuentes "honestas", todavía estaríamos metodológicamente en la Edad Media. Más que honestidad lo que se busca es un análisis concreto del origen de la información y de su proceso de recolección para poder detectar qué tipo de errores y sesgos se dan. Esto, a su vez, nos permite aclarar qué tipo y grado de validez pueden tener los datos cuantitativos. No es simplemente una cuestión de aceptar o rechazar una fuente dada, sino de aprender a aprovecharla al máximo a pesar de sus limitaciones.

Tomando esto en cuenta, habría que estudiar los tres tipos de resultados cuantitativos de nuestra investigación: 1) los promedios sala-

riales anuales de las ramas; 2) los promedios salariales anuales del conjunto del Distrito Federal; 3) las tendencias a largo plazo de los resultados 1 y 2, representadas gráficamente por las curvas salariales. Creemos posible afirmar que los tres tipos de resultados, o sea, los números y curvas que aquí presentamos, se acercan bastante a la realidad histórica salarial, aunque desigualmente. Esto es, tenemos más confianza en las tendencias a largo plazo, es decir, en las curvas, que en los promedios anuales; tenemos más confianza en los promedios anuales del Distrito Federal que en los de las ramas; tenemos confianza en los promedios anuales de las ramas, aunque aquí el margen de error es más grande que en los primeros dos casos. Dado que ya hemos tratado los sesgos del índice de precios, podemos centrar el análisis de la confianza, o validez, en torno a la fuente de los salarios nominales. Este análisis parte de la división de los errores en dos categorías: los aleatorios y los estructurales, y se apoya en la ley de grandes números.

Ahora bien, hay que comprender la composición de cada uno de estos tres resultados. Las tendencias a largo plazo son las expresiones gráficas de las series de tiempo salariales, de los promedios anuales. El promedio salarial del Distrito Federal es el promedio de 32 promedios, o sea, de cada una de las ramas. Estos promedios anuales de las ramas, la base de toda la inves-

tigación, son los promedios simples del total de salarios entre el total de obreros de la rama. Hay una gran variación en el tamaño de la muestra por rama, que va desde una o dos empresas con unos cientos de obreros, hasta 15 o 20 empresas con miles de obreros. En las ramas "pequeñas" el promedio se basa en unos cientos de datos salariales; en las "grandes", en varios miles. Esta composición nos permite ver los efectos de los errores aleatorios y estructurales.

Basándose en la construcción de la *Encuesta*, se nota que cualquier número en este estudio, por ejemplo, el promedio salarial anual por rama, es el promedio de una gran cantidad de datos de los cuestionarios, y que la curva de representación final, por rama o del Distrito Federal, es la gráfica de este proceso. Por lo tanto, resulta evidente que los errores aleatorios no alteran mayormente las tendencias a largo plazo. De la misma manera en que los puntos de representación de un análisis de regresión inciden en una vecindad de dicha curva, originados en los cuestionarios que forman la *Encuesta*, las desviaciones aleatorias no alteran la precisión de la representación gráfica, sino que son puntos cuya ubicación en, o sobre la curva, tienden a revelar la forma de la curva misma.\* Claro está que esta "pro-

---

\* La fundamentación lógica de esta consideración se apoya en la ley de grandes números.

babilidad" es más lógica que estadística, y representa una conclusión basada en el trabajo detallado con los cuestionarios originales. Sin embargo, se puede afirmar que los errores de este tipo, errores al llenar los cuestionarios, al hacer los cálculos, y otros sesgos aleatorios, sí pueden afectar un valor específico sin que se alteren las tendencias a largo plazo, es decir, la regularidad del comportamiento.

Algo parecido puede suceder con algunos errores estructurales que al cambiar aleatoriamente sus tendencias durante periodos suficientemente amplios tampoco alteran mayormente las tendencias a largo plazo. Sin embargo, no todos los errores estructurales son de este tipo. Pudiera producirse que algunos acumularan sus tendencias manifiestas al cabo del curso de los años. Puede haber, por ejemplo, "sobrestimaciones" del salario, para no revelar la existencia de salarios por debajo del nivel mínimo legal. O bien puede haber "subestimaciones" del salario por razones fiscales. En este caso no interesa la especificación ni la razón del "error", sino la posibilidad de que tal perturbación se mantiene a través de los años y sea por ello detectable. Si la empresa que está proporcionando los datos tiende a no cambiar el sesgo inducido, no habrá efecto alguno sobre el comportamiento real de la tendencia de los salarios que revela la curva de representación. Es posible mostrar que un salario artificialmente alto, o bajo, tiene, año

tras año, la misma tendencia que el comportamiento representado por dicha curva, basado en la información dada.

Como se observa, ninguno de estos errores parece alterar en mayor grado las tendencias manifestadas gráficamente por las distintas curvas a largo plazo. Lo que sí podría afectarlas serían errores estructurales que cambian la tendencia en una manera también estructural y no prevista. Después de analizar la fuente se puede concluir que es muy dudoso que este tipo de error suceda con la frecuencia necesaria para perturbar las tendencias reales. Donde eventualmente existe afectación es en las ramas cuyo muestreo se obtiene en base solamente a una o dos empresas pequeñas. Puesto que la incidencia de este tipo de muestreo es relativamente escasa en la *Encuesta*, los efectos del sesgo creado no pueden incidir significativamente.

Por las razones expuestas se puede comprender la gran confianza en las curvas de representación de las tendencias a largo plazo. Obviamente, los cuadros de los promedios anuales están sujetos al mismo análisis y todo lo que hemos mencionado respecto a las curvas se puede aplicar a los datos. Generalmente los datos obtenidos de un mayor número de empresas generan una estadística con mayor grado de certeza que las basadas en cifras de un número menor de empresas y obreros. Hay que recalcar que los valores estadísticos obtenidos repre-

sentan tendencias alrededor de las cuales se encuentra un margen de error más o menos grande según la rama y el año. La certeza es mayor en el caso de los promedios del Distrito Federal, y menor en las ramas cuya muestra es pequeña.

Es en función de estos problemas que pensamos que se puede apreciar tanto el aporte de nuestra metodología, así como sus limitaciones. Lo que importa es tomar en cuenta el hecho de que las estadísticas no son la realidad en sí; más bien, son indicadores relativamente representativos de una realidad más compleja. Por ejemplo, el índice de inflación no es el proceso inflacionario del país sino su indicador. De igual manera, cualquier valor específico del salario real aquí presentado no es la mera realidad, sino otro indicador, en torno al cual hay cierto margen de error, más o menos grande según el caso. Las curvas de salarios, representantes de tendencias históricas, tienen, como se ha dicho, una validez histórica a pesar de todos los errores de los cuestionarios y sus datos; es precisamente la reflexión sobre estas tendencias lo que interesa, mucho más que cualquier cifra específica. Es esta reflexión la que nos conduce a una mayor comprensión de la clase obrera mexicana.

A manera de conclusión quizá

valga la pena repetir algunas de las limitaciones del estudio. Primero, el hecho de utilizar el salario básico deja fuera del análisis los cambios en el renglón de las prestaciones sociales y todo lo que esto implica en términos de la reproducción de la clase obrera. Segundo, el promedio del salario por rama introduce su propio sesgo, porque este promedio, por exacto que sea el número, tiene a lo largo del intervalo una curva definitivamente no normal. Tercero, no toda la clase obrera está en el sector manufacturero. Cuarto, no hemos tocado los problemas del campesinado. Por último, se ha limitado el estudio al Distrito Federal, lo cual deja fuera no sólo otras regiones sino también algunos sectores importantes de la clase obrera. Así, el universo de nuestros datos se limita a la clase obrera industrial del Distrito Federal. No obstante estas limitaciones, no dudamos que las curvas salariales apuntan hacia una realidad mucho más importante y amplia que las mismas limitaciones harían pensar. Al fin y al cabo, lo que aquí presentamos es una metodología para conocer algunos resultados cuantitativos de la lucha violenta sobre el reparto del producto excedente en el contexto del desarrollo desigual de la economía mexicana.

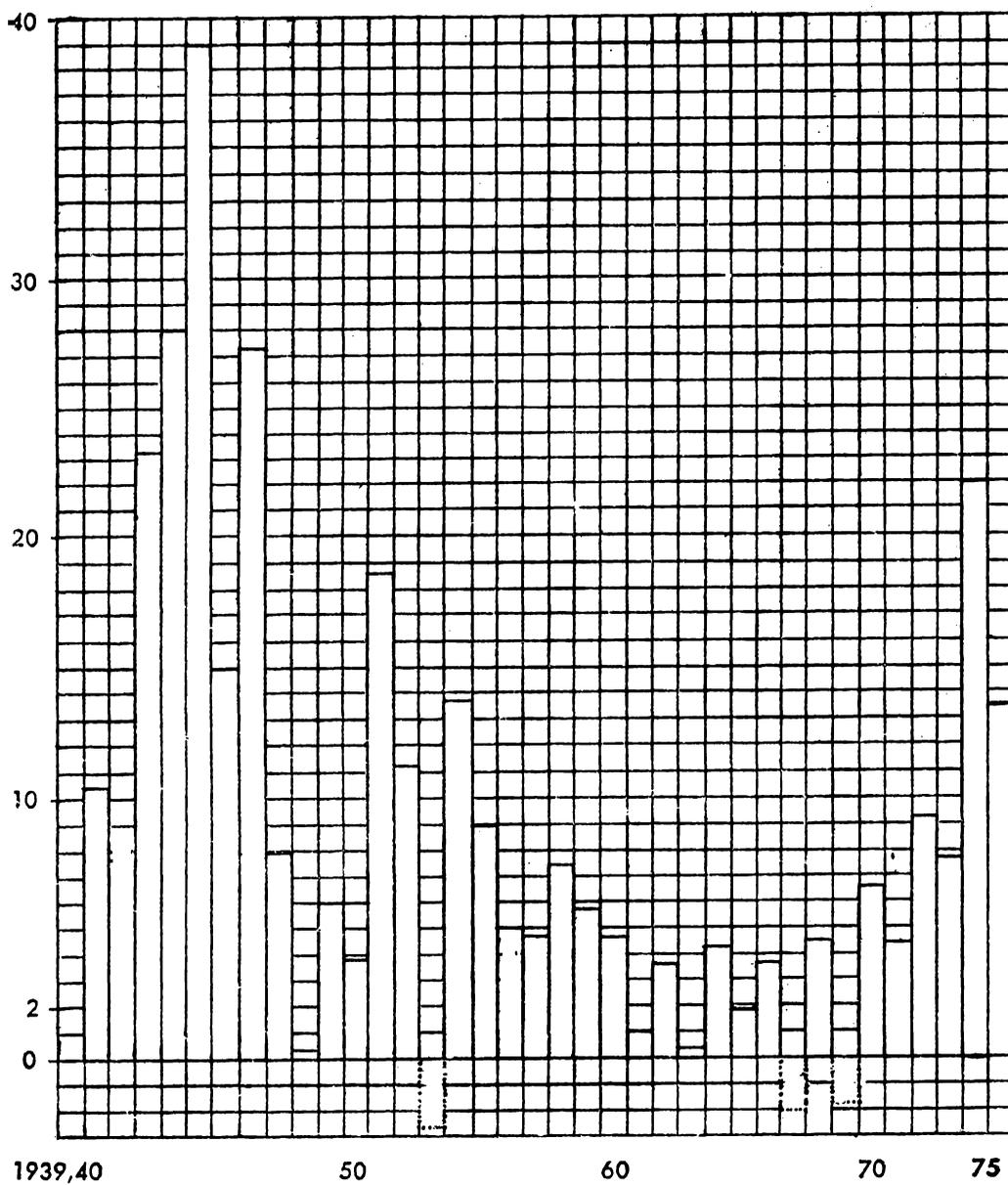
### *Sigue apéndice estadístico \**

\* Puede haber pequeñas diferencias entre estos datos y los publicados en *Coyoacán 2*, por correcciones técnicas posteriores. Sin embargo, las diferencias son mínimas y de ninguna manera afectan los análisis cualitativos, ni las tendencias a largo plazo.

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR OBRERO (1)

<i>AÑO</i>	<i>Indice</i>	<i>% cambio anual respecto al año anterior</i>
1975	2,011.66	13.45
1974	1,773.21	22.10
1973	1,452.26	7.79
1972	1,347.27	9.26
1971	1,233.10	4.08
1970	1,184.79	6.60
1969	1,111.47	-1.69
1968	1,130.62	4.37
1967	1,083.27	-2.05
1966	1,105.95	3.48
1965	1,068.72	1.98
1964	1,047.93	4.15
1963	1,006.15	0.22
1962	1,003.94	3.28
1961	972.08	0.98
1960	962.68	4.58
1959	920.51	5.82
1958	869.87	7.54
1957	808.90	4.77
1956	772.05	4.99
1955	735.34	9.09
1954	674.09	13.83
1953	592.17	-2.44
1952	607.00	11.25
1951	545.62	18.63
1950	459.92	3.85
1949	442.86	6.05
1948	417.59	0.21
1947	416.70	8.05
1946	385.67	27.23
1945	303.14	15.10
1944	263.37	38.98
1943	189.50	27.98
1942	148.07	23.32
1941	120.07	8.66
1940	110.50	10.50
1939	100.00	—

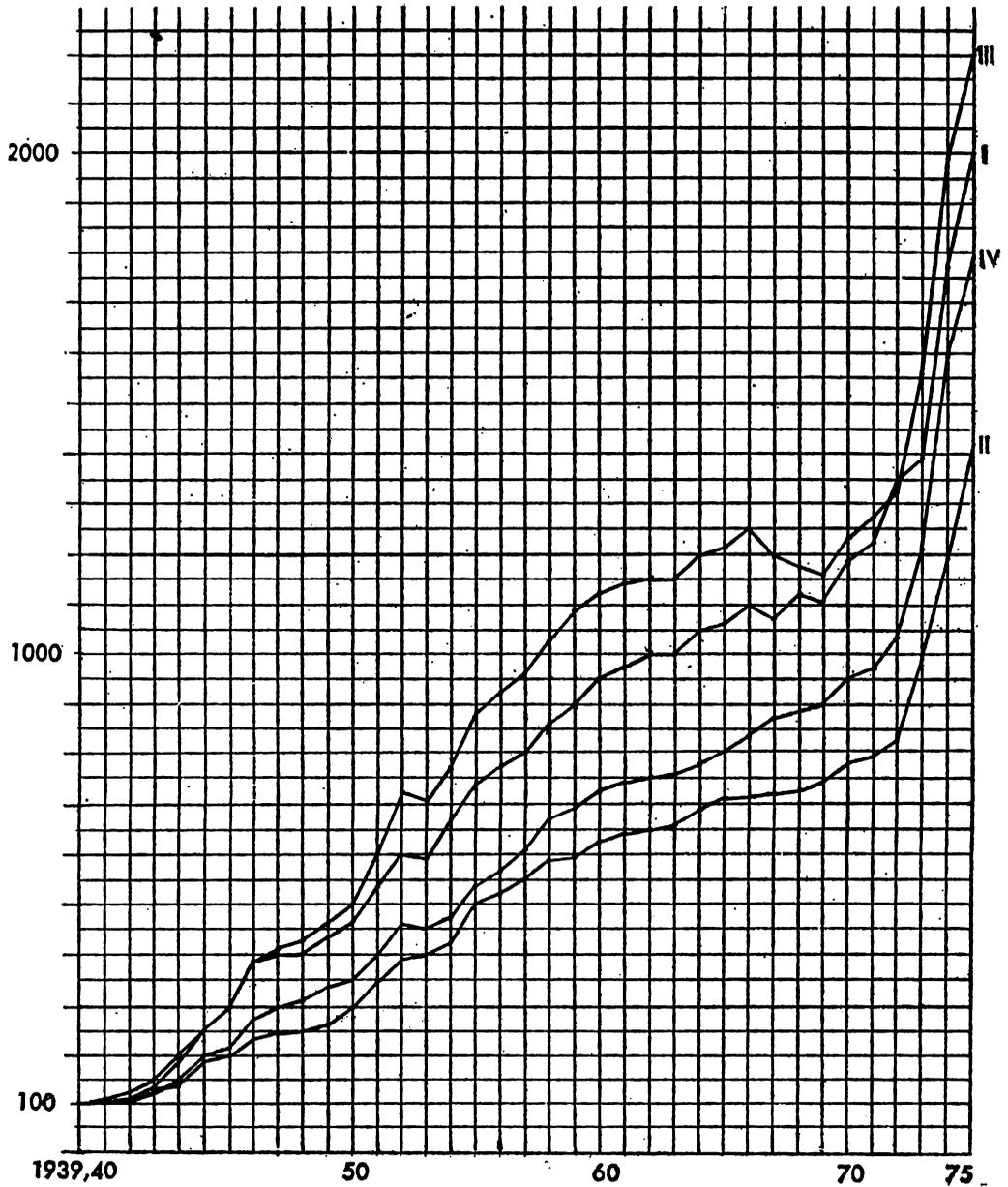
**Indice de precios al consumidor obrero.  
Porcentaje de cambio respecto al año anterior  
Pesos constantes 1939**



INDICES DE PRECIOS 1939 - 1975 (2)

AÑO	<i>Indice de precios al consumidor obrero</i>	<i>Indice de precios al menudeo, DGE</i>	<i>Indice, costo de la vida obrera, DGE</i>	<i>Indice de precios al mayoreo, DGE</i>	<i>Indice precios al consumidor, D.F. Banco de Méx.</i>
1975	2,011.66	2,157.2	1,846.6	1,417.1	193.1
1974	1,773.21	1,985.5	1,616.6	1,247.2	165.2
1973	1,452.26	1,566.1	1,217.6	991.3	134.9
1972	1,347.27	1,339.8	1,044.3	823.5	121.3
1971	1,233.10	1,269.3	981.5	790.0	115.4
1970	1,184.78	1,239.8	951.0	769.0	109.2
1969	1,111.47	1,171.7	897.6	734.9	103.9
1968	1,130.62	1,182.5	870.8	726.3	100.0
1967	1,083.27	1,197.6	858.4	713.9	
1966	1,105.95	1,259.2	834.1	713.6	
1965	1,068.72	1,223.7	799.8	706.8	
1964	1,047.93	1,203.2	771.8	680.2	
1963	1,006.15	1,150.7	755.1	656.7	
1962	1,003.94	1,149.6	750.4	647.1	
1961	972.08	1,138.1	742.0	637.8	
1960	962.68	1,130.2	729.7	632.2	
1959	920.51	1,096.5	695.5	596.3	
1958	869.87	1,041.9	678.7	589.5	
1957	808.90	966.6	608.9	563.7	
1956	772.05	925.2	575.3	530.9	
1955	735.34	892.5	548.7	500.4	
1954	674.09	776.2	473.1	433.6	
1953	592.17	708.9	451.2	402.6	
1952	607.00	738.0	459.2	394.7	
1951	545.62	609.8	401.4	359.1	
1950	459.92	496.6	356.2	297.8	
1949	442.86	465.2	335.9	268.1	
1948	417.59	423.0	318.8	253.2	
1947	416.70	422.1	300.3	238.5	
1946	385.67	391.2	266.7	233.7	
1945	303.14	302.4	213.5	199.6	
1944	263.37	258.6	199.1	181.5	
1943	189.50	180.0	158.5	141.6	
1942	148.07	137.7	121.0	118.1	
1941	120.07	112.6	104.4	106.8	
1940	110.50	104.2	100.7	100.5	
1939	100.00	100.0	100.0	100.0	

- I Índice de precios al consumidor obrero
  - II Índice de precios al mayoreo
  - III Índice de precios al menudeo
  - IV Costo de la vida obrera
- Precios constantes 1939



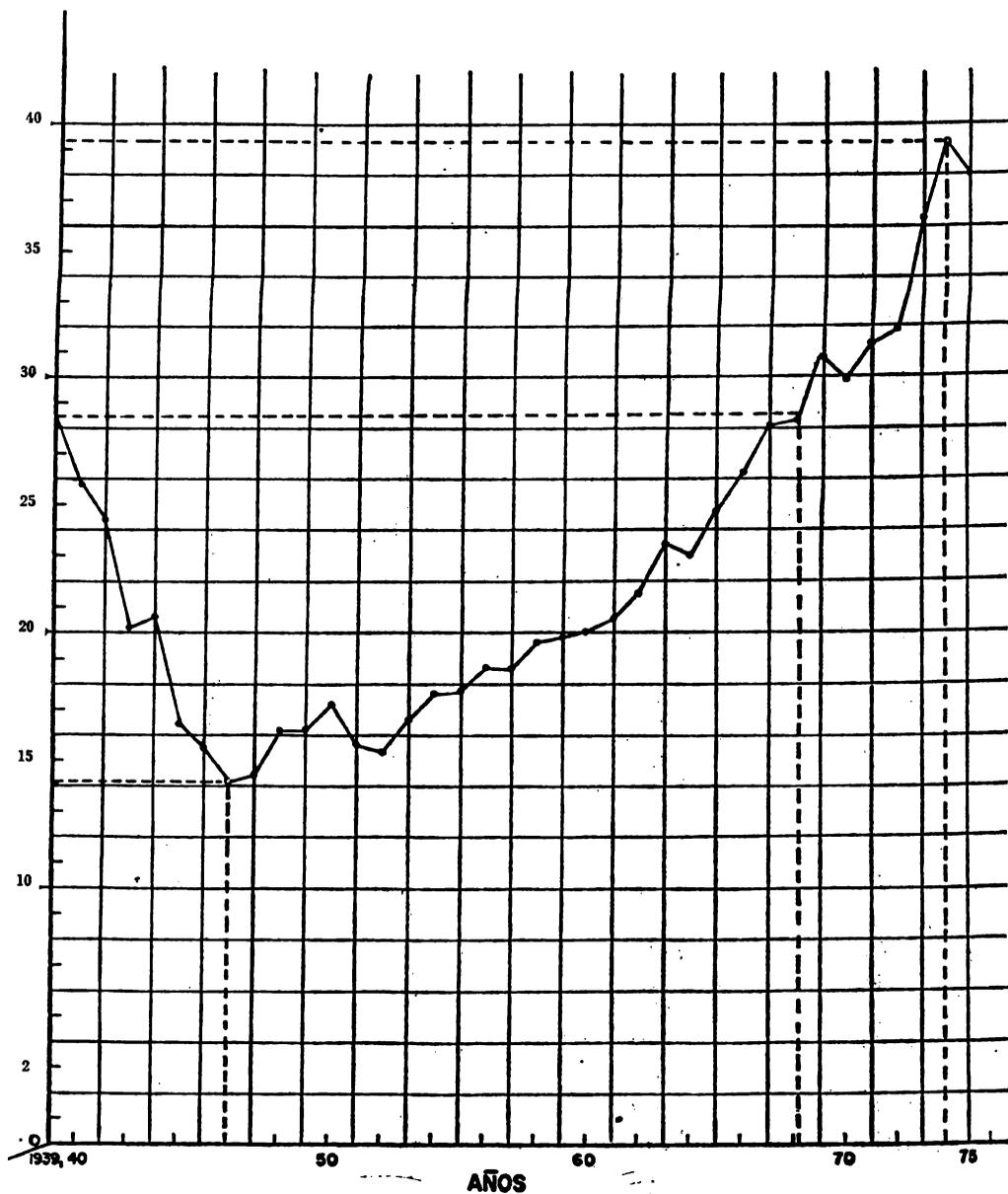
**SALARIO SEMANAL NOMINAL (3)  
EN EL DISTRITO FEDERAL**

<i>AÑO</i>	<i>Salario</i>	<i>% anual de cambio</i>	<i>Indice base 1939</i>
1975	762.03	9.44	2,679.43
1974	696.30	31.87	2,448.31
1973	528.01	23.21	1,856.58
1972	428.55	11.35	1,506.86
1971	384.86	8.45	1,353.23
1970	354.87	3.49	1,247.78
1969	342.90	7.39	1,205.70
1968	319.30	5.08	1,122.71
1967	303.87	5.11	1,068.46
1966	289.09	9.48	1,016.49
1965	264.05	9.84	928.45
1964	240.40	2.06	845.29
1963	235.54	8.65	828.20
1962	216.79	8.69	762.27
1961	199.45	3.66	701.30
1960	192.40	5.40	676.51
1959	182.55	6.88	641.88
1958	170.80	13.97	600.56
1957	149.86	4.34	526.93
1956	143.62	10.62	504.99
1955	129.83	9.30	456.50
1954	118.78	21.63	417.65
1953	97.66	4.80	343.39
1952	93.19	8.55	327.67
1951	85.85	9.20	301.86
1950	78.62	10.16	276.44
1949	71.37	5.51	250.95
1948	67.64	13.00	237.83
1947	59.86	9.67	210.48
1946	54.58	15.88	191.91
1945	47.10	9.13	165.61
1944	43.16	10.27	151.76
1943	39.14	29.43	137.62
1942	30.24	2.96	106.33
1941	29.37	3.31	103.27
1940	28.43	-0.04	99.96
1939	28.44	—	100.00

SALARIO SEMANAL REAL EN EL DISTRITO FEDERAL (4)

<i>AÑO</i>	<i>Salario (pesos constantes 1939)</i>	<i>Por ciento cambio anual</i>	<i>Indice — Base 1939 = 100</i>
1975	37.88	— 3.54	133.19
1974	39.27	8.00	138.08
1973	36.36	14.30	127.85
1972	31.81	1.92	111.85
1971	31.21	4.21	109.74
1970	29.95	— 2.92	105.31
1969	30.85	9.24	108.47
1968	28.24	0.68	99.30
1967	28.05	7.30	98.63
1966	26.14	5.79	91.91
1965	24.71	7.72	86.88
1964	22.94	— 2.01	80.66
1963	23.41	8.43	82.31
1962	21.59	5.21	75.91
1961	20.52	2.65	72.15
1960	19.99	0.81	70.29
1959	19.83	0.97	69.73
1958	19.64	5.99	69.06
1957	18.53	— 0.38	65.15
1956	18.60	5.38	65.40
1955	17.65	0.17	62.06
1954	17.62	6.85	61.95
1953	16.49	7.43	57.98
1952	15.35	— 2.42	53.97
1951	15.73	— 7.96	55.31
1950	17.09	6.02	66.09
1949	16.12	— 0.49	56.68
1948	16.20	12.81	56.96
1947	14.36	1.48	50.49
1946	14.15	— 8.94	49.75
1945	15.54	— 5.19	54.64
1944	16.39	—20.63	57.63
1943	20.65	1.13	72.61
1942	20.42	—16.52	71.80
1941	24.46	— 4.94	86.01
1940	25.73	— 9.53	90.47
1939	28.44	—	100.00

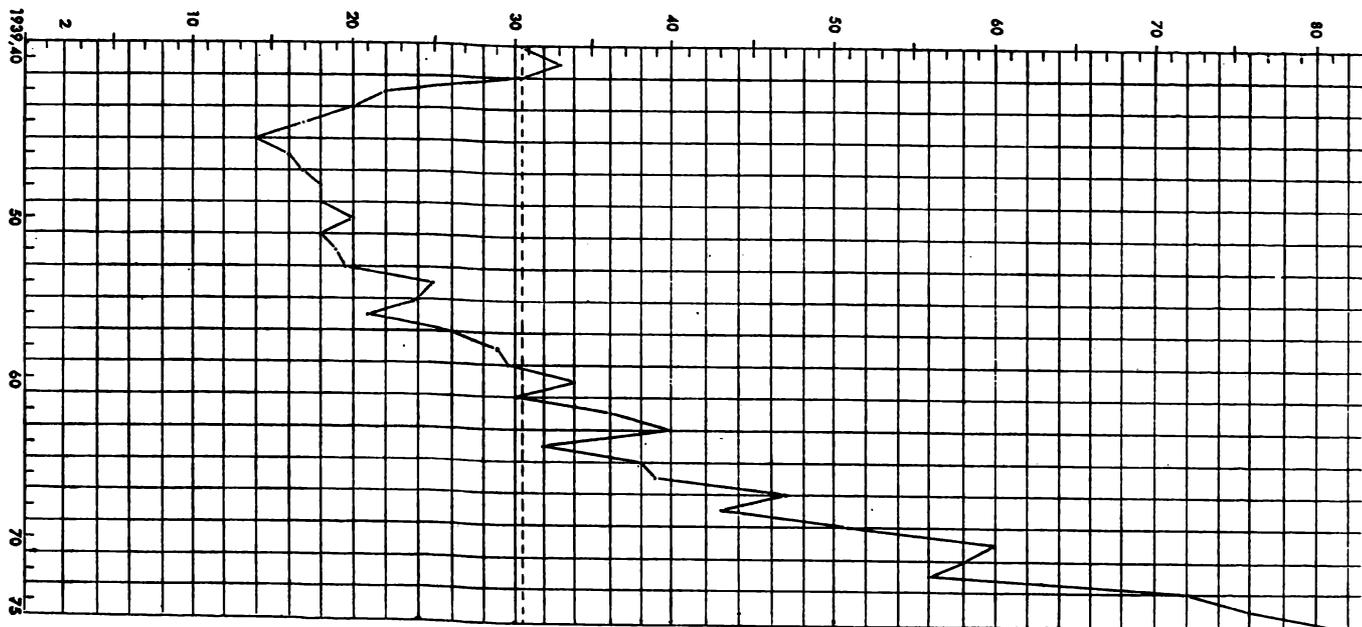
Salario obrero en el Distrito Federal  
Promedio semanal  
Pesos constantes 1939



RAMA: INDUSTRIA HULERA (5)

<i>AÑO</i>	<i>Salario semanal nominal</i>	<i>Salario semanal real</i>	<i>Salario horario ordinario nominal</i>	<i>Salario horario ordinario real</i>
1975	1,613.89	80.23	31.95	1.59
1974	1,329.67	74.99	26.27	1.48
1973	1,026.85	70.71	17.27	1.19
1972	753.44	55.92	12.88	0.96
1971	705.25	57.19	12.29	1.00
1970	611.84	51.64	10.70	0.90
1969	566.28	50.95	9.94	0.89
1968	492.56	43.57	8.35	0.74
1967	508.21	46.91	8.08	0.75
1966	431.33	39.00	6.87	0.62
1965	405.67	37.96	6.65	0.62
1964	342.84	32.72	5.78	0.55
1963	404.33	40.19	6.52	0.65
1962	366.88	36.54	6.44	0.64
1961	287.16	29.54	5.13	0.53
1960	305.90	31.78	4.92	0.51
1959	268.47	29.17	4.38	0.48
1958	248.31	28.55	4.35	0.50
1957	208.83	25.82	3.68	0.45
1956	209.87	27.18	3.54	0.46
1955	170.18	23.14	2.62	0.36
1954	177.59	26.34	2.75	0.47
1953	114.10	19.27	2.19	0.37
1952	120.00	19.77	2.27	0.37
1951	99.92	18.31	1.80	0.33
1950	93.17	20.26	1.53	0.33
1949	81.25	18.35	1.51	0.34
1948	75.54	19.09	1.18	0.28
1947	72.98	17.51	1.25	0.30
1946	59.48	15.42	1.04	0.27
1945	43.03	14.19	0.78	0.26
1944	45.58	17.31	0.81	0.31
1943	37.72	19.90	0.71	0.37
1942	32.94	22.25	0.60	0.40
1941	36.39	30.31	0.63	0.52
1940	36.46	33.00	0.63	0.57
1939	30.52	30.52	0.52	0.52

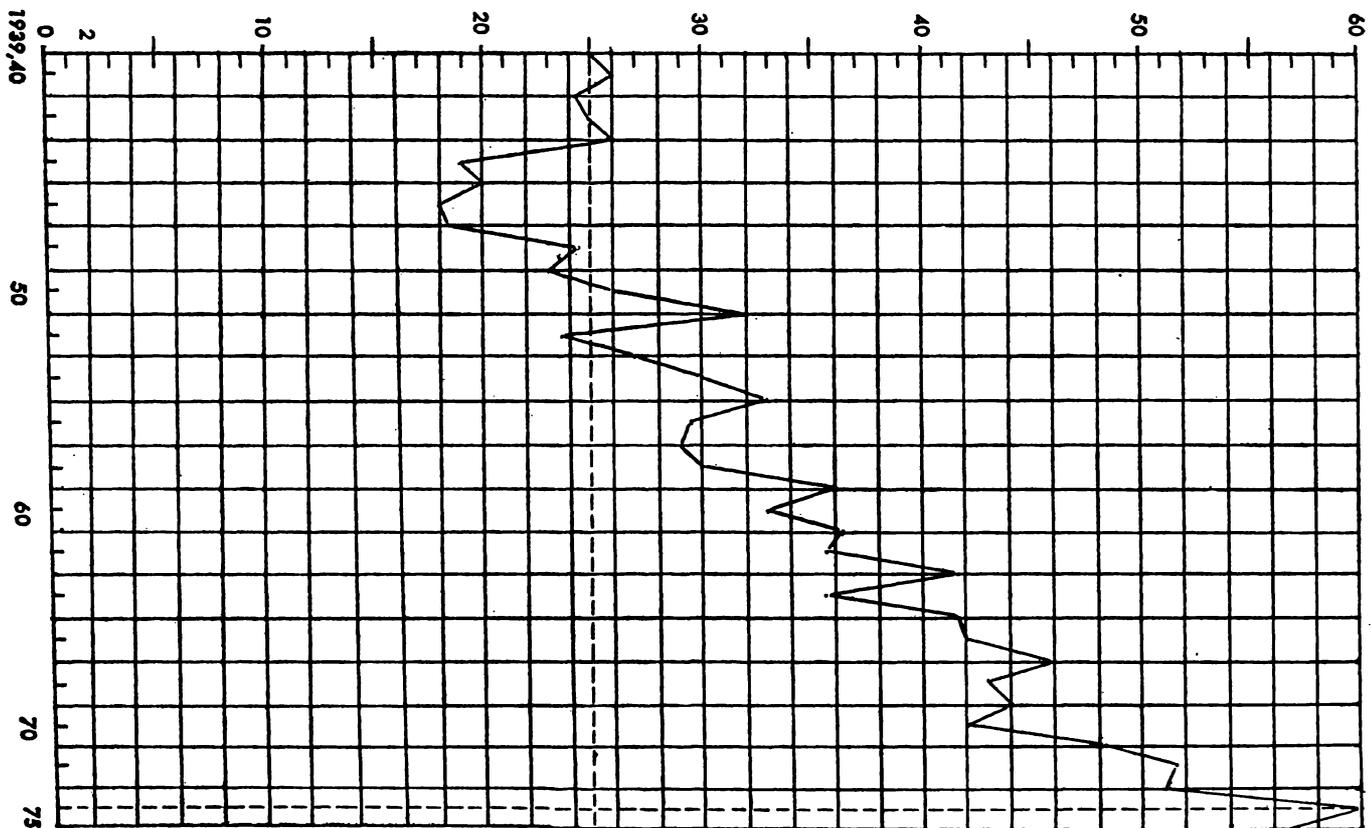
### Salario semanal real INDUSTRIA HULERA Pesos constantes 1939



RAMA: INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y ACCESORIOS (6)

<i>AÑO</i>	<i>Salario semanal nominal</i>	<i>Salario semanal real</i>	<i>Salario horario ordinario nominal</i>	<i>Salario horario ordinario real</i>
1975	1,129.52	56.15	24.55	1.22
1974	1,060.56	59.81	20.56	1.16
1973	740.55	51.00	14.98	1.03
1972	691.32	51.31	12.79	0.95
1971	598.87	48.57	13.60	1.10
1970	486.17	41.03	11.04	0.93
1969	477.95	43.00	10.88	0.98
1968	475.78	42.08	9.89	0.88
1967	497.82	45.96	9.95	0.92
1966	464.74	42.02	10.13	0.92
1965	444.53	41.59	9.16	0.86
1964	370.95	35.40	7.65	0.73
1963	415.18	41.26	9.25	0.92
1962	353.81	35.25	8.43	0.84
1961	351.18	36.12	8.20	0.84
1960	320.45	33.29	7.21	0.75
1959	325.60	35.37	7.16	0.78
1958	259.23	29.80	5.89	0.68
1957	233.27	28.84	5.44	0.67
1956	225.00	29.14	4.84	0.63
1955	240.56	32.71	5.31	0.72
1954	200.40	29.73	4.41	0.65
1953	158.38	26.75	3.48	0.59
1952	142.24	23.43	3.12	0.51
1951	172.01	31.53	2.91	0.53
1950	116.99	25.44	2.66	0.58
1949	101.53	22.93	2.29	0.52
1948	102.61	24.57	2.29	0.55
1947	77.48	18.59	1.79	0.43
1946	68.46	17.75	1.54	0.40
1945	60.95	20.11	1.25	0.41
1944	51.17	19.43	1.08	0.41
1943	48.82	25.76	1.08	0.57
1942	36.60	24.72	0.78	0.53
1941	29.21	24.34	0.56	0.47
1940	28.12	25.45	0.57	0.52
1939	24.79	24.79	0.50	0.50

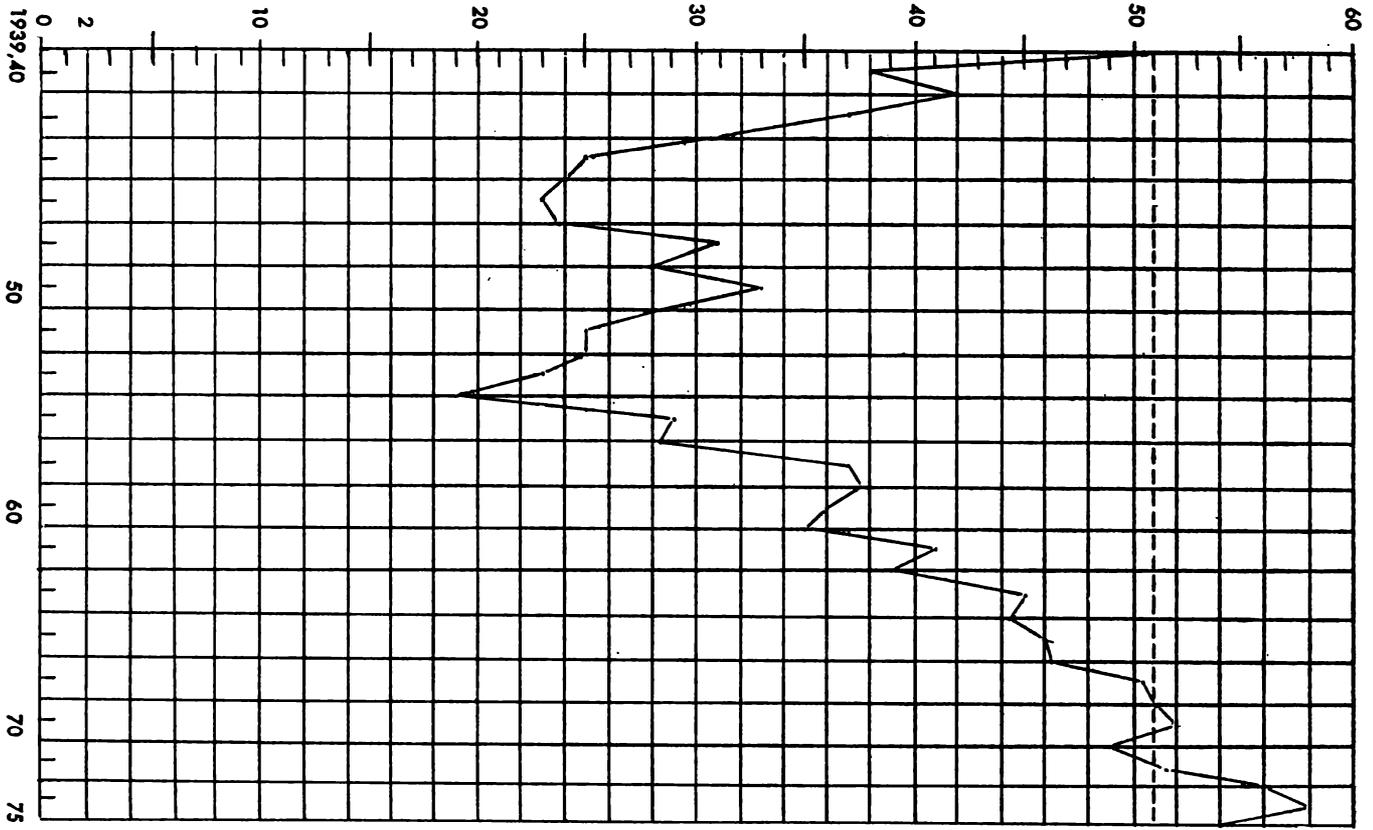
Salario semanal real  
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ  
Pesos constantes 1939



RAMA: INDUSTRIA ELECTRICA (7)

<i>AÑO</i>	<i>Salario semanal nominal</i>	<i>Salario semanal real</i>	<i>Salario horario ordinario nominal</i>	<i>Salario horario ordinario real</i>
1975	1,090.69	54.24	26.09	1.30
1974	1,032.83	58.25	25.42	1.43
1973	809.30	55.74	18.53	1.28
1972	697.39	51.77	17.15	1.27
1971	606.67	49.20	15.06	1.22
1970	620.68	52.42	15.14	1.28
1969	570.20	51.32	13.78	1.24
1968	574.40	50.83	13.97	1.24
1967	511.94	46.33	11.61	1.07
1966	508.14	45.95	12.34	1.12
1965	479.43	44.86	11.75	1.10
1964	472.89	45.17	11.40	1.09
1963	392.47	39.01	9.06	0.90
1962	414.97	41.33	10.14	1.01
1961	343.12	35.30	6.72	0.69
1960	352.29	36.59	8.33	0.87
1959	347.28	37.73	8.49	0.92
1958	326.04	37.48	7.03	0.81
1957	235.95	29.17	5.25	0.65
1956	228.42	29.59	5.54	0.72
1955	143.52	19.52	3.24	0.44
1954	152.35	22.60	3.35	0.50
1953	149.50	25.25	3.25	0.55
1952	152.65	25.15	3.43	0.57
1951	158.05	28.97	3.24	0.59
1950	152.72	33.21	3.23	0.70
1949	126.95	28.67	2.77	0.63
1948	131.39	31.46	2.84	0.68
1947	96.18	23.08	2.04	0.49
1946	87.93	22.80	1.90	0.49
1945	72.37	23.07	1.50	0.52
1944	65.99	25.06	1.48	0.56
1943	59.97	31.65	1.37	0.72
1942	55.87	37.79	1.29	0.87
1941	50.43	42.00	1.16	0.97
1940	42.71	38.65	0.97	0.88
1939	51.11	51.11	1.20	1.20

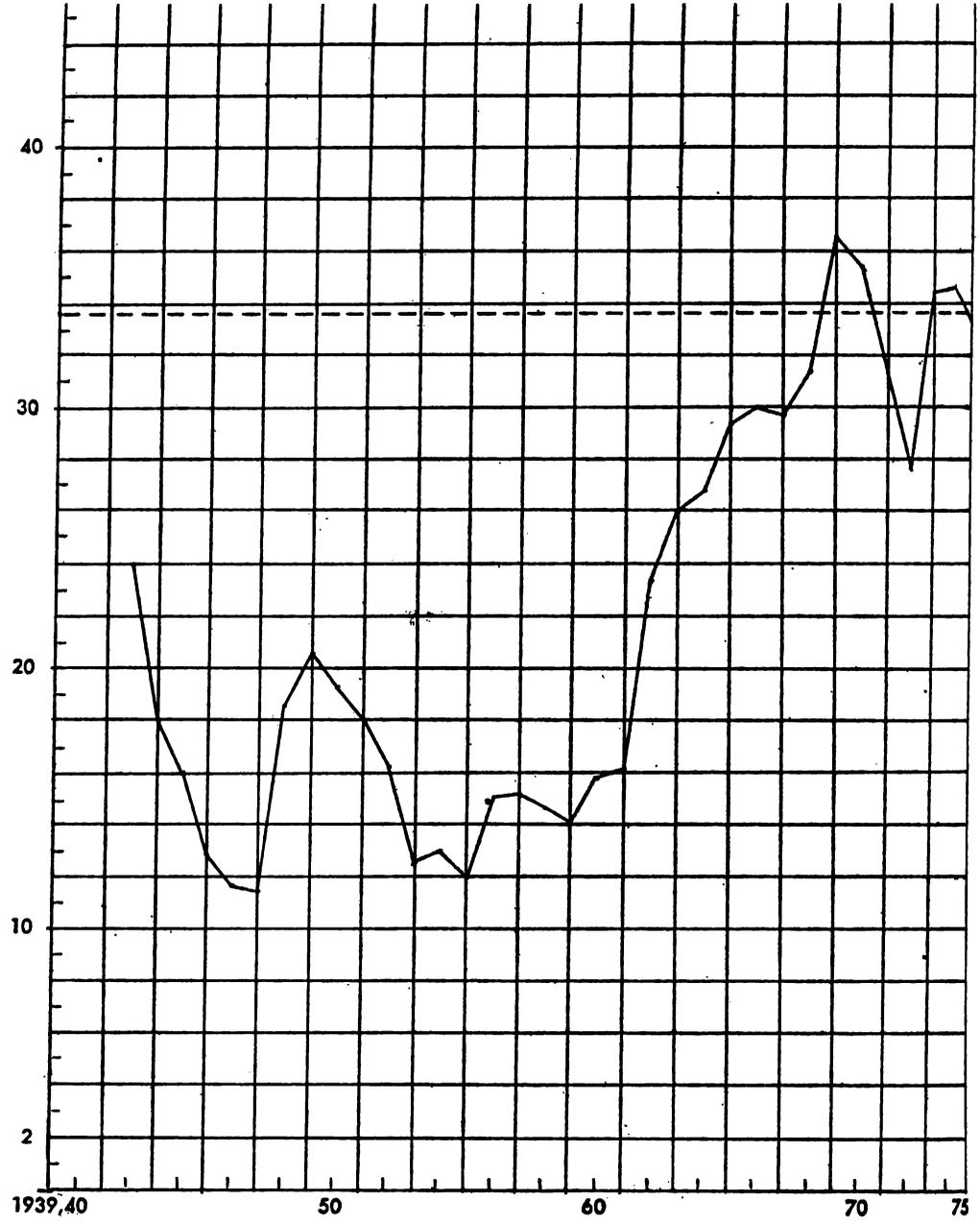
**Salario semanal real**  
**DISTRIBUCION ELECTRICIDAD**  
**Pesos constantes 1939**



RAMA: AGUAS GASEOSAS Y MINERALES (8)

<i>AÑO</i>	<i>Salario semanal nominal</i>	<i>Salario semanal real</i>	<i>Salario horario ordinario nominal</i>	<i>Salario horario ordinario real</i>
1975	670.35	33.32	11.55	0.57
1974	615.21	34.69	12.68	0.71
1973	501.50	34.53	9.93	0.68
1972	375.11	27.84	8.63	0.64
1971	387.02	31.39	8.96	0.73
1970	420.02	35.45	9.16	0.77
1969	407.71	36.68	7.60	0.68
1968	355.99	31.49	7.46	0.66
1967	323.67	29.89	6.63	0.61
1966	335.27	30.31	6.33	0.57
1965	315.71	29.54	6.57	0.61
1964	281.19	26.83	5.77	0.55
1963	262.69	26.11	4.80	0.48
1962	234.70	23.38	4.89	0.49
1961	156.47	16.10	3.60	0.37
1960	152.92	15.88	3.31	0.34
1959	130.54	14.18	2.76	0.30
1958	128.21	14.74	2.70	0.31
1957	123.36	15.25	2.47	0.30
1956	116.32	15.07	2.36	0.31
1955	88.86	12.08	1.87	0.25
1954	88.35	13.11	1.95	0.29
1953	75.05	12.67	1.60	0.27
1952	98.25	16.19	1.52	0.25
1951	98.51	18.05	1.48	0.27
1950	88.36	19.21	1.33	0.29
1949	88.87	20.07	1.17	0.26
1948	77.70	18.61	1.15	0.28
1947	46.70	11.21	1.00	0.24
1946	45.27	11.74	0.93	0.24
1945	39.21	12.93	0.82	0.27
1944	42.22	16.03	0.80	0.30
1943	33.94	17.91	0.71	0.37
1942	35.77	24.16	0.77	0.52
1941				
1940				
1939	(33.64)	(33.65)	(0.73)	(0.74)

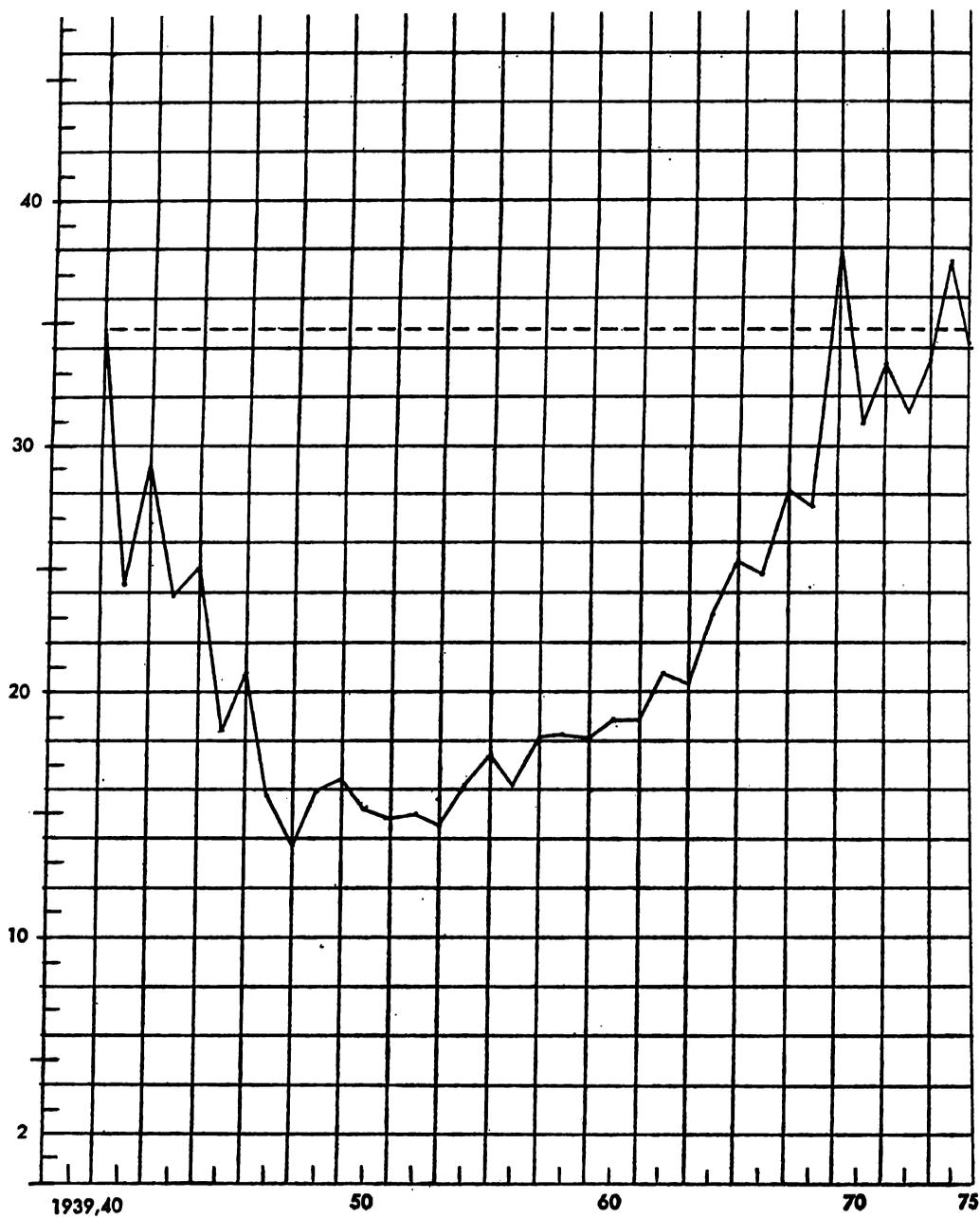
Aguas gaseosas y minerales  
Salario semanal real  
Pesos constantes 1939



RAMA: CALZADO (9)

<i>AÑO</i>	<i>Salario semanal nominal</i>	<i>Salario semanal real</i>	<i>Salario horario ordinario nominal</i>	<i>Salario horario ordinario real</i>
1975	687.95	34.20	12.93	0.64
1974	665.47	37.53	11.13	0.64
1973	487.54	33.50	9.28	0.64
1972	423.31	31.42	6.25	0.46
1971	411.83	33.40	6.61	0.54
1970	367.50	31.02	6.22	0.52
1969	423.65	38.12	7.67	0.69
1968	313.82	27.76	6.04	0.53
1967	305.79	28.23	4.96	0.46
1966	275.30	24.89	4.33	0.39
1965	271.99	25.45	4.47	0.42
1964	243.26	23.21	4.04	0.39
1963	205.35	20.41	3.10	0.30
1962	208.87	20.80	4.48	0.45
1961	184.25	18.95	3.22	0.33
1960	182.42	18.95	4.92	0.51
1959	168.60	18.32	2.98	0.32
1958	159.76	18.37	2.75	0.32
1957	147.26	18.20	2.42	0.30
1956	126.21	16.34	1.95	0.25
1955	127.84	17.38	1.92	0.26
1954	109.64	16.26	1.80	0.27
1953	86.54	14.61	1.57	0.26
1952	91.11	15.01	1.70	0.28
1951	81.29	14.90	1.26	0.23
1950	70.28	15.28	1.02	0.22
1949	73.40	16.57	1.14	0.26
1948	67.14	16.08	1.10	0.26
1947	57.62	13.83	0.92	0.22
1946	61.38	15.92	0.92	0.24
1945	63.18	20.84	0.79	0.26
1944	48.68	18.48	0.67	0.25
1943	47.51	25.07	0.74	0.39
1942	35.34	23.87	0.55	0.37
1941	35.27	29.37	0.59	0.49
1940	27.02	24.45	0.49	0.44
1939	34.84	34.84	0.63	0.63

Calzado  
Salario semanal real  
Pesos constantes 1939



RAMA: CONSTRUCCION Y EDIFICACION (10)

<i>AÑO</i>	<i>Salario semanal nominal</i>	<i>Salario semanal real</i>	<i>Salario horario ordinario nominal</i>	<i>Salario horario ordinario real</i>
1975	492.64	24.49	10.22	0.51
1974	522.47	29.46	10.91	0.62
1973	387.02	26.65	8.06	0.55
1972	290.73	21.58	6.10	0.45
1971	290.27	23.54	5.73	0.46
1970	281.21	23.74	5.06	0.43
1969	254.56	22.90	4.38	0.39
1968	221.91	19.63	3.64	0.32
1967	230.00	21.23	3.94	0.36
1966	234.00	21.16	5.17	0.47
1965	178.34	16.69	2.90	0.27
1964	164.06	15.66	2.56	0.24
1963	214.21	21.29	3.25	0.32
1962	116.39	11.59	2.04	0.20
1961	141.93	14.60	2.06	0.21
1960	153.71	15.97	3.06	0.32
1959	93.40	10.15	2.34	0.25
1958	110.71	12.73	1.85	0.21
1957	107.39	13.28	1.77	0.22
1956	101.48	13.14	1.69	0.22
1955	97.73	13.29	1.69	0.23
1954	70.77	10.50	1.24	0.18
1953	88.93	15.02	1.39	0.23
1952	69.06	11.38	1.02	0.17
1951	58.64	10.75	0.87	0.16
1950	46.54	10.12	0.93	0.20
1949	44.02	9.94	0.96	0.22
1948	44.00	10.54	0.92	0.22
1947	39.65	9.52	0.85	0.20
1946	40.09	10.39	0.87	0.23
1945	30.80	10.16	0.73	0.24
1944	26.86	10.20	0.60	0.23
1943	27.38	14.45	0.59	0.31
1942	19.63	13.26	0.43	0.29
1941	18.52	15.42	0.41	0.34
1940	21.11	19.10	0.45	0.41
1939	22.72	22.72	0.49	0.49

Construcción y edificación  
Salario semanal real  
Pesos constantes 1939

