

POLITICA DE SALARIOS

Y

DISTRIBUCION DEL INGRESO

Por el Lic. SERGIO LUIS CANO *

CREO que los aquí reunidos coincidimos al postular que el mayor progreso de nuestra patria sólo puede lograrse conjugando las voluntades y los esfuerzos de todos los sectores económicos y sociales que intervienen en el proceso productivo; de ahí la necesidad urgente de continuar conciliando intereses que a primera vista pueden parecer opuestos. Dicha conciliación de intereses y orientación de voluntades, impone la necesidad de discutir y precisar el papel que juega cada sector dentro de la actividad económica, en forma tal que cada uno de ellos esté consciente de su participación, de las obligaciones sociales que su función le implica y de los derechos a que es acreedor.

Es así como el Tercer Congreso de Relaciones Industriales da oportunidad de discutir uno de los problemas que atañen por igual al trabajador y al patrón, iniciándose con ello un estudio integral de este campo, escasamente explorado institucionalmente por el sector privado.

El temario general de este congreso es especialmente interesante porque permite que se discutan diversos aspectos relacionados con el salario, como son: el nivel de vida, el desarrollo económico, la productividad, los servicios de bienestar social, los complementos al salario, y el marco jurídico en que se desenvuelve.

Tanto obreros como patrones están de acuerdo en la necesidad que existe en nuestro país de elevar el salario. El obrero porque aspira justificadamente a dar a su familia un nivel de vida decoroso, cada vez mayor, incluyéndose en tal concepto la alimentación, el vestido, la vivienda, la salud, la educación, la cultura y el sano esparcimiento. Además, el obrero anhela con justicia llegar a una vejez placentera y libre de incertidumbres.

* Discurso pronunciado por el señor licenciado Sergio Luis Cano, subsecretario "B" de Industria y Comercio, en la sesión inaugural del III Congreso de Relaciones Industriales el día 23 de agosto último. (Se omiten, en esta versión, algunos párrafos introductorios.)

El patrón también desea la elevación de los salarios, porque ello le permite contar con obreros más dispuestos a superarse en el desempeño de sus obligaciones, y mejorar las relaciones industriales en beneficio de la empresa como unidad productora.

Unos y otros, esto es, obreros y patrones, están unidos en la ineludible responsabilidad de colaborar en el progreso de México. Trabajo y capital no deben significar intereses opuestos: ambos se necesitan; los dos complementan; su unión es requisito indispensable para el óptimo funcionamiento de la empresa; y, su participación equitativa en la generación y distribución del ingreso es la mejor garantía para un crecimiento equilibrado y permanente. En esta forma el problema consiste en buscar el aumento máximo de los salarios sobre bases sanas, que permitan obtener producciones económicamente competitivas.

Nuestro país ha logrado avances indiscutibles en su proceso de desarrollo económico, concebido éste como medio para lograr niveles de vida cada vez superiores. Dichos avances se han basado en dos prerequisites fundamentales: la reforma agraria y la política de construcción de obras de capital básico adoptada por los gobiernos revolucionarios. Lo anterior se tradujo en el inicio del crecimiento sostenido e importante del mercado interno, condición indispensable para lograr el desarrollo económico. De 1940 a 1964, es decir, durante el último cuarto de siglo, el ingreso por habitante aumentó en términos reales en casi una vez y un tercio, habiendo llegado en el año de 1964 a 5,126 pesos; cifra que, si bien es más elevada que la correspondiente a muchos otros países en vías de desarrollo, como lo expresó el señor presidente de este congreso en esta misma sesión, tan sólo representa una sexta parte del ingreso per cápita que se obtiene en Estados Unidos.

El problema del relativamente reducido ingreso personal en México se ve agravado por la desigual distribución que de él aún existe, a pesar de los importantes progresos que a este

respecto hemos logrado, sobre todo durante los últimos 15 años. La magnitud de esta desigual distribución del ingreso puede deducirse del hecho de que, en 1964, en tanto que el ingreso medio por persona ocupada en el país fue de 15,797 pesos, los trabajadores sujetos al salario mínimo recibieron solamente 5,387 pesos; es decir, sólo una tercera parte de aquél. A fin de complementar la idea, es necesario mencionar que, según datos de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, el 52% de la población económicamente activa en México está sujeta al salario mínimo, problema que se agrava si consideramos lo que recientemente expresó el señor presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana en el sentido de que el 40% de los trabajadores nacionales reciben por su trabajo menos del salario mínimo estipulado, esto es, más de 7 millones de mexicanos están condicionados, cuando más, al salario mínimo actual que es, en promedio diario, de 14.40 pesos en el campo y de 16.95 pesos en la ciudad.

Al relacionar este hecho con las posibilidades de aprovechar en el país la capacidad instalada aún no utilizada, por ejemplo, acudiendo a los mercados internacionales, puede pensarse con certeza que, a corto plazo, es factible aumentar la productividad de las empresas, así como la retribución al trabajador, lo que da pie a la instalación de nuevas empresas cuya aparición se justificaría con la creación de las demandas mínimas necesarias que hacen posible producir a las plantas en condiciones económicas de competencia.

Para elevar los salarios sobre bases sanas, se necesitan industrias sanas; establecidas en forma moderna, no sólo por lo que toca a la maquinaria y equipo que emplean, sino especialmente por lo que se refiere a sus sistemas de integración horizontal y vertical, a sus formas de organización y a la racionalización de sus canales de distribución. En esta modernización se incluye: emplear equipo de tamaño adecuado; simplificar y estandarizar productos; utilizar más efectivamente materiales, abastecimientos y servicios; aplicar métodos mejorados; simplificar el trabajo; mejorar la capacitación de los obreros; incrementar los esfuerzos de los trabajadores y, contratar técnicos especializados en financiamiento, planeación, producción y ventas.

Los incentivos en salarios y prestaciones tienen el efecto de incrementar la productividad de los obreros. Un estudio realizado en Estados Unidos, en empresas que adoptaron 514 planes de incentivos de salarios, en beneficio de 74,192 obreros, mostró que, después de 90 días de haberse aplicado, dieron un aumento promedio de 39% en la producción individual del trabajador.¹

El funcionamiento de empresas modernas requiere la participación de obreros responsables y conscientes de que forman parte fundamental del proceso productivo.

El esfuerzo conjunto de patrones y obreros, con el decidido apoyo gubernamental, permite aumentos de la productividad total de la empresa en beneficio de tasas más elevadas de salarios, mayores ganancias y más reinversiones.

Las cifras relativas a 27 ramas industriales de las que se dispone información mensual en la Dirección General de Estadística, muestran la correlación positiva que existe entre los aumentos de la productividad y los salarios percibidos por los obreros. (Dichas clases industriales son envase de frutas y legumbres; tabique y otros productos de vidrio —excepto lentes ópticos—; botellas, tubos, frascos y toda clase de envases de vidrio; vidrio plano y otros tipos de vidrio primario; enlatado de pescado y mariscos; triplay y chapas de madera; cerillos y fósforos; cartón. lámina de cartón y cartonei-

llo; tejidos de fibras artificiales; empaque, conservación, preparación y enlatado de carne; papel y pasta de celulosa; cemento; laminación, extrusión y estiraje de aluminio; fibras sintéticas; cigarrillos; coque y otros derivados del carbón mineral; gomas de mascar; laminación secundaria de hierro y acero; abonos y fertilizantes; levaduras, polvos de hornear, maltas y productos similares; cerveza; fundición primaria de hierro y acero; llantas y cámaras; aceites y mantecas vegetales; ensamble de vehículos automotrices; leche condensada, evaporada y en polvo; y, productos alimenticios para animales de corral.)

Estas 27 clases industriales representaron, en 1960, el 30% del valor agregado por la industria manufacturera nacional. Esa correlación no es uniforme ya que, en tanto que en ciertas ramas industriales es bastante estrecha, aproximándose a una función lineal, en otras es apenas significativa, observándose que a medida que los niveles de productividad y de salarios son más altos, el grado de correlación disminuye. Esta situación se tradujo en que, durante 1964, se obtuvo un coeficiente de aumentos en el salario a incrementos de la productividad de 0.46; es decir, a un aumento en la productividad de 10%, correspondió un incremento en los salarios de 4.6%. En conjunto, de 1950 a 1960, se estima que la productividad por persona ocupada se incrementó en 34.9%.² En el mismo lapso, se estima que los salarios reales por persona se incrementaron en 16%. Es importante mencionar que las cifras expuestas con anterioridad no incluyen las prestaciones sociales que el obrero percibe por parte del empresario. Estas representaron, en promedio, con respecto a sueldos y salarios, el 7.3% durante 1950 y se elevaron a 13.2% en 1960.

Es de observarse que la política gubernamental de estabilización de los precios y del tipo de cambio ha dado magníficos resultados durante los últimos años; de ahí la importancia de que juntos, gobierno e iniciativa privada, se esfuercen por evitar alzas injustificadas de precios, introduciendo todas las innovaciones técnicas y administrativas posibles, que compensen las elevaciones inevitables de algunos costos de producción.

México, dentro del conjunto de naciones, está viviendo en un mundo comercial cada vez más competitivo, en él se nota una clara tendencia a liberalizar al comercio internacional de barreras arancelarias y de otras restricciones. Es necesario aprovechar esta situación, ya que, pudiendo disponer de los últimos adelantos en maquinaria y equipo, nuestros salarios aún distan mucho de los que obtienen los trabajadores de los países más industrializados. Ello nos permite concurrir a los mercados internacionales en condiciones competitivas, pagar salarios más elevados que los actuales, y lograr producciones económicas a volúmenes de fabricación inferiores a los de los países desarrollados.

Si para todo el sector empresarial del país fuera posible tomar la decisión de elevar los salarios, sin mover sus precios, dicha medida beneficiaría tanto a obreros como a patrones: a los primeros, porque recibirían un ingreso superior y, a los segundos, porque verían elevadas sus utilidades globales provenientes de una mayor demanda. Este es un caso en el que debe actuarse en forma conjunta. Cuentan que Henry Ford expresó, en cierta ocasión, que deseaba pagar salarios elevados para que sus obreros fueran sus propios clientes; sin embargo, en general los obreros no son clientes, en forma directa, de sus propios patrones; en cambio, sí es válida la aseveración de que todos los obreros son clientes de todos los patrones. En tal sentido, dicha medida daría los resultados previstos, sólo si la decisión de elevar salarios y mantener precios fuera adoptada masivamente por todos los industriales del país.

¹ FUENTE: *Industrial Engineering Handbook*. H. B. Maynard, Sec. 5. Wage Payment. Cap. II. Joseph O. P. Humel.

² Estimación realizada con base en 22 clases industriales.