
7. SALARIOS

Después de la drástica caída que experimentaron los salarios reales como resultado de las condiciones adversas de la economía nacional y el repunte inflacionario observados durante 1995, su proceso de recuperación comenzó a mostrarse de manera incipiente desde 1998 en la mayor parte de los segmentos del mercado laboral. En los años 2000 y 2001, esta tendencia se generalizó, e incluso mostró los incrementos reales más importantes de los últimos siete años. En 2002 y 2003, los salarios mantuvieron su crecimiento, aunque a un ritmo inferior al mostrado en los dos años anteriores. En 2004, la evolución de los salarios reales atenuaron su ritmo de crecimiento, e incluso, en algunos meses del segundo semestre observaron ligeros retrocesos que se pueden explicar por la contratación de trabajadores con categorías ocupacionales bajas. Entre 2005 y 2007, los salarios reales mostraron crecimientos, aunque éstos son diferenciados por sector. Durante los diez meses transcurridos de 2008, continuaron presentando crecimientos moderados y, en algunos sectores, ya se aprecian tendencias negativas.

Es importante señalar que en los procesos de revisión de los salarios contractuales, negociados con la más plena libertad de las partes, en un alto porcentaje de los casos se ha fomentado la instauración de bonos e incentivos de productividad y calidad, conforme a indicadores específicos libremente negociados y acordados, lo que ha influido en la recuperación del salario real integral de los trabajadores asalariados sujetos a contratación colectiva.

Salarios mínimos

Los salarios mínimos que rigen en el país a partir del primero de enero de 2008 en las tres áreas geográficas en las que se divide el territorio nacional para fines de aplicación de estos salarios, son los siguientes:

Área geográfica	Salario mínimo general -Pesos diarios-
A	52.59
B	50.96
C	49.50

La evolución que han tenido los salarios mínimos de 1988 a 2008 se muestra en el cuadro de la página siguiente.

SALARIO MÍNIMO GENERAL PROMEDIO NACIONAL Y POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

1988 – 1995

Pesos y nuevos pesos diarios

Período	Promedio nacional ^{1/}		Área Geográfica ^{2/}		
	Pesos diarios	Variación respecto al período anterior %	A	B	C
1988	7 218.13	87.2	7 961	7 370	6 638
Del 1° de enero al 29 de febrero	7 040.69	20.0	7 765	7 190	6 475
Del 1° de marzo al 31 de diciembre	7 252.92	3.0	8 000	7 405	6 670
1989	8 135.68	12.7	8 973	8 302	7 483
Del 1° de enero al 30 de junio	7 833.66	8.0	8 640	7 995	7 205
Del 1° de julio al 3 de diciembre	8 306.03	6.0	9 160	8 475	7 640
Del 4 al 31 de diciembre	9 138.89	10.0	10 080	9 325	8 405
1990	9 346.54	14.9	10 309	9 536	8 596
Del 1° de enero al 15 de noviembre	9 138.89	0.0	10 080	9 325	8 405
Del 16 de noviembre al 31 de diciembre	10 786.58	18.0	11 900	11 000	9 920
1991	10 967.87	17.3	12 100	11 184	10 087
Del 1° de enero al 10 de noviembre	10 786.58	0.0	11 900	11 000	9 920
Del 11 de noviembre al 31 de diciembre	12 084.02	12.0	13 330	12 320	11 115
1992	12 084.02	10.2	13 330	12 320	11 115
Del 1° de enero al 31 de diciembre	12 084.02	0.0	13 330	12 320	11 115
	Nuevos pesos diarios				
1993					
Del 1° de enero al 31 de diciembre	13.06	8.0	14.27	13.26	12.05
1994					
Del 1° de enero al 31 de diciembre	13.97	7.0	15.27	14.19	12.89
1995					
Del 1° de enero al 31 de marzo	14.95	7.0	16.34	15.18	13.79
Del 1° de abril al 3 de diciembre	16.74	12.0	18.30	17.00	15.44
Del 4 al 31 de diciembre	18.43	10.1	20.15	18.70	17.00

(continúa)

**SALARIO MÍNIMO GENERAL PROMEDIO NACIONAL Y POR ÁREAS GEOGRÁFICAS
1996 – 2006**

Pesos diarios

(continuación)

Período	Promedio nacional ^{1/}		Área Geográfica ^{2/}		
	Pesos diarios	Variación respecto al período anterior %	A	B	C
1996	20.39	24.1	22.30	20.67	18.81
Del 1° de enero al 31 de marzo	18.43	0.0	20.15	18.70	17.00
Del 1° de abril al 2 de diciembre	20.66	12.1	22.60	20.95	19.05
Del 3 al 31 de diciembre	24.30	17.6	26.45	24.50	22.50
1997	24.30	19.2	26.45	24.50	22.50
Del 1° de enero al 31 de diciembre	24.30	0.0	26.45	24.50	22.50
1998	28.30	16.5	30.54	28.31	26.34
Del 1° de enero al 2 de diciembre	27.99	15.2	30.20	28.00	26.05
Del 3 al 31 de diciembre	31.91	14.0	34.45	31.90	29.70
1999	31.91	12.8	34.45	31.90	29.70
Del 1° de enero al 31 de diciembre	31.91	0.0	34.45	31.90	29.70
2000					
Del 1° de enero al 31 de diciembre	35.12	10.1	37.90	35.10	32.70
2001					
Del 1° de enero al 31 de diciembre	37.57	7.0	40.35	37.95	35.85
2002					
Del 1° de enero al 31 de diciembre	39.74	5.8	42.15	40.10	38.30
2003					
Del 1° de enero al 31 de diciembre	41.53	4.5	43.65	41.85	40.30
2004					
Del 1° de enero al 31 de diciembre	43.297	4.25	45.24	43.73	42.11
2005					
Del 1° de enero al 31 de diciembre	45.241	4.5	46.80	45.35	44.05
2006					
Del 1° de enero al 31 de diciembre	47.05	4.0	48.67	47.16	45.81

(continúa)

**SALARIO MÍNIMO GENERAL PROMEDIO NACIONAL Y POR ÁREAS GEOGRÁFICAS
2007-2008**

Pesos diarios

(continuación)

Período	Promedio nacional ^{1/}		Área Geográfica ^{2/}		
	Pesos diarios	Variación respecto al período anterior %	A	B	C
2007					
Del 1º. de enero al 31 de diciembre	48.88	3.9	50.57	49.00	47.60
2008					
A partir del 1º de enero	50.84	4.0	52.59	50.96	49.50

^{1/} Promedio ponderado con la población asalariada.

^{2/} A partir del 1º de marzo de 1988 los grupos I, II y III pasaron a constituir áreas geográficas (C, B y A, respectivamente).

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

Convergencia de las áreas geográficas

El Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CNSM) determinó, en diciembre de 2007, un incremento al salario mínimo de cada una de las tres áreas geográficas de 4.0 por ciento.

Con ese incremento, se mantuvo la diferencia salarial entre áreas geográficas que se había logrado tres años antes:

Entre las áreas geográficas “A” y “B”, de 3.20 por ciento.

Entre las áreas geográficas “A” y “C”, de 6.24 por ciento.

Entre las áreas geográficas “B” y “C”, de 2.95 por ciento.

CONVERGENCIA DE LAS ÁREAS GEOGRÁFICAS
-Diferencias en por ciento-

Período	Del área "B" respecto de la "A"	Del área "C" respecto de la "A"	Del área "C" respecto de la "B"
Hasta el 2 de diciembre 1996	7.88	18.64	9.97
Del 3 de diciembre 1996 – 31 de diciembre	7.96	17.56	8.89
Del 1º enero 1998-31 diciembre 1999	7.99	15.99	7.41
Del 1º enero 2000-31 diciembre 2000	7.98	15.90	7.34
A partir del 1º enero 2001	6.32	12.55	5.86
A partir del 1º enero 2002	5.11	10.05	4.70
A partir del 1º enero 2003	4.30	8.31	3.85
A partir del 1º enero 2004	3.45	7.43	3.85
A partir del 1º enero 2005	3.20	6.24	2.95
A partir del 1º enero 2006	3.20	6.24	2.95
A partir del 1º enero 2007	3.20	6.24	2.95
A partir del 1º enero 2008	3.20	6.24	2.95

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

Evolución del poder adquisitivo de los salarios mínimos

En virtud de que la evolución del poder adquisitivo de los salarios mínimos es un tema esencial en el proceso de fijación de los salarios mínimos, con el propósito de brindar al Consejo de Representantes un marco adecuado de información sobre el comportamiento de dichos salarios, se presenta, al igual que en informes anteriores, con motivo de revisiones y fijaciones salariales, una serie histórica que permite observar los movimientos que durante los últimos veinte años han registrado los precios de los bienes y servicios de consumo básico, así como el impacto que tuvieron estas variaciones en el poder adquisitivo de los salarios mínimos.

En este contexto, en las páginas siguientes se muestra tanto el promedio nacional de salario mínimo legal vigente en el país —en su valor nominal— como en el índice de precios aplicable a familias con ingresos equivalentes al salario mínimo y sus movimientos mensuales y anuales; el valor real del salario mínimo a pesos constantes de 1988 y el índice del salario mínimo real con base 1988 = 100. Al final de este apartado se presenta una gráfica sobre los movimientos del salario mínimo real en el período 1980-2008, aunque se debe tener en cuenta que no incluye el monto de la bonificación fiscal.

Al respecto, resulta pertinente mencionar que al suscribirse la segunda fase del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE), el 3 de octubre de 1993, se derivaron acuerdos que beneficiaron a trabajadores de bajos ingresos. Entre ellos destacó la reforma a la Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR), que modificó, a partir del 1o. de octubre de 1993, el régimen de acreditamiento del ISR a las personas físicas. Con esa medida se incrementó el ingreso disponible de los trabajadores que percibían menos de cuatro salarios mínimos. En particular, los trabajadores con ingresos de un salario mínimo recibieron un incremento en su ingreso disponible, que en ningún caso fue menor de 7.5%, pudiendo haber llegado hasta un máximo de 10.8%, en función de la

proporción que representaron las prestaciones sociales en su ingreso total. También, como resultado de esas reformas, se elevó a dos veces el salario mínimo el nivel de ingreso por debajo del cual los trabajadores no pagaban Impuesto Sobre la Renta.

Asimismo, en diciembre de 1994, el Congreso de la Unión aprobó la modificación a la tabla de crédito al salario, lo cual significó un incremento adicional de 3.0% en el ingreso disponible de los trabajadores que percibían hasta dos salarios mínimos vigentes en dicho mes.

Posteriormente, con la subscripción del Acuerdo en el Marco de la Alianza para la Recuperación Económica, del 22 de marzo de 1996, se convino en ampliar la bonificación fiscal para incrementar el ingreso disponible de los trabajadores con percepciones entre uno y tres salarios mínimos, a partir del 1° de abril. Lo anterior significó un incremento de 3.0% en la bonificación que venían percibiendo los trabajadores con ingresos de un salario mínimo. Asimismo, quedaron desgravados los salarios de los trabajadores que perciben ingresos de hasta tres veces el salario mínimo.

Hasta el 31 de diciembre de 2001, el pago de la bonificación realizado a los trabajadores finalmente era absorbido por el Gobierno Federal, toda vez que el patrón lo descontaba de los impuestos federales que tenía que enterar. Sin embargo, en el 2002 se modificó esta mecánica operativa, al decretarse el impuesto sustitutivo del crédito al salario y ofrecer al patrón la opción de absorber el monto del pago realizado por concepto de la bonificación fiscal a cambio de no pagar el impuesto sustitutivo del crédito al salario, impuesto de nueva creación equivalente al 3.0% del total de salarios pagados, que entró en vigor el 1° de enero de 2002. Cabe aclarar que dicha tasa se incrementó a 4.0% a partir del 1° de enero de 2003; sin embargo, los patronos retenedores (empleadores) demandaron ante los tribunales federales la inconstitucionalidad de dicho tributo.

Al respecto, el 13 de mayo de 2003, el Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación determinó como Inconstitucional el Artículo Tercero Transitorio de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, vigente a partir de 2002, referente al Impuesto Sustitutivo del Crédito al Salario. En consecuencia, en la “Iniciativa de Decreto que Reforma, Adiciona, Deroga y Establece Diversas Disposiciones Fiscales” de diciembre de 2003, la H. Cámara de Diputados derogó el Artículo Tercero correspondiente al Capítulo del Impuesto Sustitutivo del Crédito al Salario, volviendo a la situación prevaleciente en la materia hasta el 31 de diciembre de 2001.

En noviembre de 2004, el Congreso de la Unión aprobó, entre otras, diversas modificaciones a la Ley del Impuesto Sobre la Renta, en particular al régimen de tributación de los asalariados cuya vigencia iniciaría a partir del 1º de enero de 2006. Sin embargo, durante el 2005, los legisladores consideraron que la aplicación de las modificaciones gravaban las prestaciones de los trabajadores y eran inequitativas, toda vez que gravaban más a los trabajadores de ingreso medio y menos a los de altos ingresos, por lo que en noviembre de este año aprobaron la derogación de las disposiciones transitorias que establecían la entrada en vigor el 1º de enero de 2006, del nuevo régimen de tributación de los salarios y quedaría vigente en 2006 y 2007 el régimen que se aplicó durante 2005.

El 1º de octubre de 2007, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto en el que se establece que a partir del 1º de enero de 2008 entraría en vigor la reforma fiscal; en ésta se sustituye el crédito al salario por el subsidio para el empleo, mismo que garantiza que los contribuyentes mantengan, en promedio, el mismo nivel de carga fiscal que ya tenían asignado.

Así, los trabajadores de menores ingresos continúan obteniendo el beneficio que representa el crédito al salario a través del subsidio para el empleo. Lo anterior se debe a que en la legislación fiscal vigente se establece que cuando el crédito al salario es mayor al impuesto, la diferencia (bonificación fiscal) debe ser entregada en efectivo por el patrón a los trabajadores.

Así, durante 2008, el ingreso disponible mensual de un trabajador de salario mínimo en el Área Geográfica “A”, que percibe las prestaciones mínimas de Ley, equivalía a \$2 078.07 (dos mil setenta y ocho pesos con siete centavos). Este ingreso se integró por \$1 598.74 por concepto de salario (\$52.59 x 30.4), más \$72.31 promedio de prestaciones mínimas de Ley, más \$407.02 correspondientes al subsidio para el empleo, que equivale al 19.6% del salario mínimo integrado con prestaciones.

El ingreso disponible mensual de un trabajador de salario mínimo en el Área Geográfica “B”, fue de \$2 026.27 (dos mil veintiséis pesos con veintisiete centavos). Integrado por \$1 549.18 por salario (\$50.96 x 30.4), más \$70.07 promedio de prestaciones mínimas de Ley, más \$407.02 por la bonificación fiscal, que representa el 20.1% del salario mínimo integrado con prestaciones. Por su parte, el ingreso disponible mensual de un trabajador de salario mínimo en el Área “C” ascendió a \$1 979.88 (un mil novecientos setenta y nueve pesos con ochenta y ocho centavos). Compuesto por \$1 504.80 por salario (\$49.50 x 30.4), más \$68.06 promedio de prestaciones mínimas de Ley, más la bonificación fiscal de \$407.02, equivalente al 20.6% del salario mínimo integrado con prestaciones.

**INGRESO DISPONIBLE MENSUAL DE UN TRABAJADOR
DE SALARIO MÍNIMO
2008
- Pesos -**

	Área Geográfica		
	“A”	“B”	“C”
Salario diario	52.59	50.96	49.50
Salario mensual	1 598.74	1 549.18	1 504.80
Prestaciones mínimas de Ley	72.31	70.07	68.06
Subsidio para el empleo	407.02	407.02	407.02
Ingreso disponible mensual	2 078.07	2 026.27	1 979.88
Proporción del subsidio para el empleo en el ingreso disponible	19.6%	20.1%	20.6%

**EVOLUCIÓN DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO REAL
1988 - 1990**

Período	Salario mínimo promedio nacional ^{1/}	Índice de precios			Salario mínimo real -Pesos de 1988-	Índice del salario mínimo real 1988=100	Variación anual %
		Estrato I 1988=100	Variación mensual %	Variación dic. a dic. %			
1988	7 218.13 ^{2/}	100.0		54.6	7 259.33	100.0	-11.0
Enero	7 040.69	82.9	16.1		8 492.99	117.0	
Febrero		89.7	8.2		7 849.15	108.1	
Marzo	7 252.92 ^{3/}	93.9	4.7		7 724.09	106.4	
Abril		96.8	3.1		7 492.69	103.2	
Mayo		98.8	2.1		7 341.01	101.1	
Junio		101.1	2.3		7 174.01	98.8	
Julio		103.2	2.1		7 028.02	96.8	
Agosto		104.0	0.8		6 973.96	96.1	
Septiembre		104.8	0.8		6 920.73	95.3	
Octubre		106.1	1.2		6 835.93	94.2	
Noviembre		108.0	1.8		6 715.67	92.5	
Diciembre		110.5	2.3		6 563.73	90.4	
1989	8 135.68	122.4		22.6	6 646.10	91.6	-8.4
Enero	7 833.66	113.3	2.5		6 914.09	95.2	
Febrero		114.6	1.1		6 835.65	94.2	
Marzo		115.7	1.0		6 770.67	93.3	
Abril		118.0	2.0		6 638.69	91.5	
Mayo		120.0	1.7		6 528.05	89.9	
Junio		121.9	1.6		6 426.30	88.5	
Julio	8 306.03 ^{4/}	123.4	1.2		6 730.98	92.7	
Agosto		124.6	1.0		6 666.16	91.8	
Septiembre		125.3	0.6		6 628.91	91.3	
Octubre		127.4	1.7		6 519.65	89.8	
Noviembre		129.6	1.7		6 408.97	88.3	
Diciembre	9 138.89 ^{5/}	135.5	4.6		6 685.09	92.1	
1990	9 346.54	161.2		34.2	5 809.77	80.0	-12.6
Enero	9 138.89	143.8	6.1		6 355.28	87.5	
Febrero		148.0	2.9		6 174.93	85.1	
Marzo		150.8	1.9		6 060.27	83.5	
Abril		152.7	1.3		5 984.87	82.4	
Mayo		155.0	1.5		5 896.06	81.2	
Junio		158.9	2.5		5 751.35	79.2	
Julio		162.5	2.3		5 623.93	77.5	
Agosto		166.1	2.2		5 502.04	75.8	
Septiembre		168.4	1.4		5 426.89	74.8	
Octubre		171.2	1.7		5 338.14	73.5	
Noviembre	10 786.58 ^{6/}	175.7	2.6		5 670.31	78.1	
Diciembre		181.8	3.5		5 933.21	81.7	

(Continúa)

**EVOLUCIÓN DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO REAL
1991 - 1993**

Período	Salario mínimo promedio nacional ^{1/}	Índice de precios			Salario mínimo real -Pesos de 1988-	Índice del salario mínimo real 1988=100	Variación anual %
		Estrato I 1988=100	Variación mensual %	Variación dic. a dic. %			
1991	10 967.87	200.6		18.7	5 471.64	75.4	-5.8
Enero	10 786.58	186.3	2.5		5 789.90	79.8	
Febrero		189.8	1.9		5 683.13	78.3	
Marzo		193.5	1.9		5 574.46	76.8	
Abril		196.0	1.3		5 503.36	75.8	
Mayo		198.0	1.0		5 447.77	75.0	
Junio		200.3	1.2		5 385.21	74.2	
Julio		202.0	0.8		5 339.89	73.6	
Agosto		203.1	0.5		5 310.97	73.2	
Septiembre		204.2	0.5		5 282.36	72.8	
Octubre		206.5	1.1		5 223.53	72.0	
Noviembre	12 084.02 ^{7/}	211.1	2.2		5 519.44	76.0	
Diciembre		215.8	2.2		5 599.64	77.1	
1992	12 084.02	228.6		11.2	5 289.85	72.9	-3.3
Enero	12 084.02	219.2	1.6		5 512.78	75.9	
Febrero		221.4	1.0		5 458.00	75.2	
Marzo		223.4	0.9		5 409.14	74.5	
Abril		225.5	0.9		5 358.77	73.8	
Mayo		226.3	0.4		5 339.82	73.6	
Junio		227.4	0.5		5 313.99	73.2	
Julio		228.8	0.6		5 281.48	72.8	
Agosto		230.1	0.6		5 251.64	72.3	
Septiembre		231.4	0.6		5 222.13	71.9	
Octubre		233.6	1.0		5 172.95	71.3	
Noviembre		236.0	1.0		5 120.35	70.5	
Diciembre		239.9	1.7		5 037.11	69.4	
	-Nuevos pesos-						
1993		249.9		7.5	5 227.17	72.0	-1.2
Enero	13.06	242.3	1.0		5 390.01	74.2	
Febrero		244.2	0.8		5 348.08	73.7	
Marzo		245.2	0.4		5 326.26	73.4	
Abril		246.3	0.4		5 302.48	73.0	
Mayo		248.1	0.7		5 264.01	72.5	
Junio		249.7	0.6		5 230.28	72.0	
Julio		251.1	0.6		5 201.12	71.6	
Agosto		251.8	0.3		5 186.66	71.4	
Septiembre		253.2	0.6		5 157.98	71.1	
Octubre		254.1	0.4		5 139.71	70.8	
Noviembre		255.4	0.5		5 113.55	70.4	
Diciembre		257.8	0.9		5 065.94	69.8	

(Continúa)

**EVOLUCIÓN DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO REAL
1994 - 1996**

Período	Salario mínimo promedio nacional ^{1/}	Índice de precios			Salario mínimo real -Pesos de 1988-	Índice del salario mínimo real 1988=100	Variación anual %
		Estrato I 1988=100	Variación mensual %	Variación dic. a dic. %			
1994		268.1		8.1	5 213.29	71.8	-0.3
Enero	13.97	260.0	0.9		5 373.08	74.0	
Febrero		260.8	0.3		5 356.60	73.8	
Marzo		262.0	0.5		5 332.06	73.5	
Abril		263.4	0.5		5 303.72	73.1	
Mayo		264.7	0.5		5 277.67	72.7	
Junio		266.6	0.7		5 240.06	72.2	
Julio		268.4	0.7		5 204.92	71.7	
Agosto		270.2	0.7		5 170.24	71.2	
Septiembre		272.5	0.9		5 126.61	70.6	
Octubre		274.1	0.6		5 096.68	70.2	
Noviembre		275.8	0.6		5 065.26	69.8	
Diciembre		278.7	1.1		5 012.56	69.0	
1995		367.4		55.1	4 507.34	62.1	-13.5
Enero	14.95	288.9	3.7		5 174.80	71.3	
Febrero		301.2	4.3		4 963.48	68.4	
Marzo		319.2	6.0		4 683.58	64.5	
Abril	16.74 ^{8/}	345.0	8.1		4 852.17	66.8	
Mayo		360.9	4.6		4 638.40	63.9	
Junio		373.6	3.5		4 480.73	61.7	
Julio		382.3	2.3		4 378.76	60.3	
Agosto		388.5	1.6		4 308.88	59.4	
Septiembre		395.4	1.8		4 233.69	58.3	
Octubre		405.1	2.4		4 132.31	56.9	
Noviembre		416.8	2.9		4 016.08	55.3	
Diciembre	18.43 ^{9/}	432.3	3.7		4 225.21	58.2	
	-Pesos-						
1996		502.0		28.3	4 061.67	56.0	-9.9
Enero	18.43	447.2	3.4		4 121.22	56.8	
Febrero		457.3	2.3		4 030.35	55.5	
Marzo		467.7	2.3		3 940.48	54.3	
Abril	20.66 ^{10/}	483.3	3.3		4 274.94	58.9	
Mayo		493.9	2.2		4 182.94	57.6	
Junio		502.4	1.7		4 111.94	56.6	
Julio		509.8	1.5		4 052.60	55.8	
Agosto		516.3	1.3		4 001.63	55.1	
Septiembre		523.0	1.3		3 949.96	54.4	
Octubre		529.9	1.3		3 898.96	53.7	
Noviembre		538.5	1.6		3 836.88	52.9	
Diciembre	24.30 ^{11/}	554.7	3.0		4 338.13	59.8	

(Continúa)

**EVOLUCIÓN DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO REAL
1997 - 1999**

Período	Salario mínimo promedio nacional ^{1/}	Índice de precios			Salario mínimo real -Pesos de 1988-	Índice del salario mínimo real 1988=100	Variación anual %
		Estrato I 1988=100	Variación mensual %	Variación dic. a dic. %			
1997		602.5		14.5	4 036.94	55.6	-0.6
Enero	24.30	570.7	2.9		4 257.74	58.7	
Febrero		579.0	1.4		4 197.06	57.8	
Marzo		584.8	1.0		4 155.34	57.2	
Abril		589.9	0.9		4 119.63	56.7	
Mayo		594.4	0.8		4 087.84	56.3	
Junio		599.0	0.8		4 056.66	55.9	
Julio		604.4	0.9		4 020.22	55.4	
Agosto		610.2	1.0		3 982.30	54.9	
Septiembre		616.2	1.0		3 943.44	54.3	
Octubre		620.1	0.6		3 918.63	54.0	
Noviembre		626.7	1.1		3 877.56	53.4	
Diciembre		635.0	1.3		3 826.81	52.7	
1998		697.0		19.9	4 064.60	56.0	0.7
Enero	27.99	648.9	2.2		4 313.58	59.4	
Febrero		660.8	1.8		4 235.56	58.3	
Marzo		667.5	1.0		4 193.52	57.8	
Abril		672.8	0.8		4 160.12	57.3	
Mayo		678.0	0.8		4 128.24	56.9	
Junio		688.8	1.6		4 063.47	56.0	
Julio		697.3	1.2		4 013.82	55.3	
Agosto		703.6	0.9		3 977.89	54.8	
Septiembre		714.7	1.6		3 916.18	53.9	
Octubre		728.7	1.9		3 841.28	52.9	
Noviembre		741.8	1.8		3 773.25	52.0	
Diciembre	31.91 ^{12/}	761.3	2.6		4 158.33	57.3	
1999		814.1		11.2	3 921.43	54.0	-3.5
Enero	31.91	787.3	3.4		4 052.94	55.8	
Febrero		793.6	0.8		4 020.91	55.4	
Marzo		795.7	0.3		4 010.23	55.2	
Abril		800.9	0.7		3 984.07	54.9	
Mayo		804.9	0.5		3 964.37	54.6	
Junio		810.5	0.7		3 937.15	54.2	
Julio		816.1	0.7		3 910.18	53.9	
Agosto		819.8	0.5		3 892.23	53.6	
Septiembre		825.5	0.7		3 865.57	53.2	
Octubre		830.5	0.6		3 842.26	52.9	
Noviembre		838.0	0.9		3 808.02	52.5	
Diciembre		846.6	1.0		3 769.19	51.9	

(Continúa)

**EVOLUCIÓN DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO REAL
2000 - 2002**

Período	Salario mínimo promedio nacional ^{1/}	Índice de precios			Salario mínimo real -Pesos de 1988-	Índice del salario mínimo real 1988=100	Variación anual %
		Estrato I 1988=100	Variación mensual %	Variación dic. a dic. %			
2000		888.6		9.41	3 954.16	54.5	0.8
Enero	35.12	858.3	1.4		4 092.04	56.4	
Febrero		864.2	0.7		4 063.68	56.0	
Marzo		869.2	0.6		4 040.55	55.7	
Abril		875.7	0.8		4 010.44	55.2	
Mayo		880.0	0.5		3 990.83	55.0	
Junio		886.5	0.7		3 961.48	54.6	
Julio		890.2	0.4		3 945.26	54.3	
Agosto		894.7	0.5		3 925.50	54.1	
Septiembre		899.2	0.5		3 905.67	53.8	
Octubre		905.4	0.7		3 879.04	53.4	
Noviembre		913.7	0.9		3 843.79	52.9	
Diciembre		926.3	1.4		3 791.63	52.2	
2001		945.9		4.13	3 972.51	54.7	0.5
Enero	37.57	931.0	0.5		4 035.29	55.6	
Febrero		928.3	-0.3		4 047.14	55.8	
Marzo		934.5	0.7		4 020.49	55.4	
Abril		939.3	0.5		3 999.59	55.1	
Mayo		941.7	0.2		3 989.64	55.0	
Junio		944.0	0.2		3 979.98	54.8	
Julio		940.7	-0.3		3 993.74	55.0	
Agosto		947.4	0.7		3 965.60	54.6	
Septiembre		954.5	0.8		3 936.05	54.2	
Octubre		960.3	0.6		3 912.44	53.9	
Noviembre		964.6	0.4		3 895.04	53.7	
Diciembre		964.5	0.0		3 895.12	53.7	
2002		994.0		6.81	3 999.32	55.1	0.7
Enero	39.74	974.7	1.1		4 077.22	56.2	
Febrero		969.1	-0.6		4 100.79	56.5	
Marzo		974.3	0.5		4 078.73	56.2	
Abril		981.6	0.7		4 048.54	55.8	
Mayo		984.9	0.3		4 034.97	55.6	
Junio		990.3	0.6		4 012.84	55.3	
Julio		992.6	0.2		4 003.49	55.1	
Agosto		996.4	0.4		3 988.28	54.9	
Septiembre		1 001.4	0.5		3 968.26	54.7	
Octubre		1 010.5	0.9		3 932.84	54.2	
Noviembre		1 022.0	1.1		3 888.59	53.6	
Diciembre		1 030.2	0.8		3 857.34	53.1	

(Continúa)

**EVOLUCIÓN DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO REAL
2003 - 2005**

Período	Salario mínimo promedio nacional ^{1/}	Índice de precios			Salario mínimo real -Pesos de 1988-	Índice del salario mínimo real 1988=100	Variación anual %
		Estrato I 1988=100	Variación mensual %	Variación dic. a dic. %			
2003	41.53	1 045.9		4.2	3 971.40	54.7	-0.7
Enero		1 033.0	0.3		4 020.49	55.4	
Febrero		1 032.2	-0.1		4 023.27	55.4	
Marzo		1 039.9	0.7		3 993.59	55.0	
Abril		1 039.3	-0.1		3 995.79	55.0	
Mayo		1 036.6	-0.3		4 006.53	55.2	
Junio		1 039.0	0.2		3 997.01	55.1	
Julio		1 041.5	0.2		3 987.47	54.9	
Agosto		1 043.7	0.2		3 979.13	54.8	
Septiembre		1 048.9	0.5		3 959.43	54.5	
Octubre		1 055.5	0.6		3 934.77	54.2	
Noviembre		1 067.1	1.1		3 891.97	53.6	
Diciembre		1 073.9	0.6		3 867.32	53.3	
2004	43.297	1 105.9		6.6	3 916.60	54.0	-1.4
Enero		1 080.9	4.6		4 005.65	55.2	
Febrero		1 087.8	0.6		3 980.21	54.8	
Marzo		1 092.9	0.5		3 961.80	54.6	
Abril		1 093.8	0.1		3 958.28	54.5	
Mayo		1 090.3	-0.3		3 971.09	54.7	
Junio		1 091.0	0.1		3 968.64	54.7	
Julio		1 095.6	0.4		3 952.01	54.4	
Agosto		1 106.2	1.0		3 914.12	53.9	
Septiembre		1 116.2	0.9		3 878.90	53.4	
Octubre		1 129.0	1.1		3 834.83	52.8	
Noviembre		1 142.2	1.2		3 790.67	52.2	
Diciembre		1 144.5	0.2		3 782.99	52.1	
2005		1 155.6		3.3	3 915.26	53.93	-0.03
Enero	45.241	1 140.5	-0.4		3 966.79	54.64	-1.0
Febrero		1 143.4	0.3		3 956.54	54.50	-0.6
Marzo		1 150.2	0.6		3 933.39	54.18	-0.7
Abril		1 154.0	0.3		3 920.21	54.00	-1.0
Mayo		1 151.0	-0.3		3 930.47	54.14	-1.0
Junio		1 147.1	-0.3		3 943.82	54.33	-0.6
Julio		1 152.1	0.4		3 926.75	54.09	-0.6
Agosto		1 153.7	0.1		3 921.36	54.02	0.2
Septiembre		1 157.2	0.3		3 909.36	53.85	0.8
Octubre		1 162.8	0.5		3 890.67	53.60	1.5
Noviembre		1 172.5	0.8		3 858.66	53.15	1.8
Diciembre		1 182.8	0.9		3 825.06	52.69	1.1

(Continúa)

**EVOLUCIÓN DEL PODER ADQUISITIVO DEL SALARIO MÍNIMO REAL
2006 – 2008**

(Conclusión)

Período	Salario mínimo promedio nacional ^{1/}	Índice de precios			Salario mínimo real -Pesos de 1988-	Índice del salario mínimo real 1988=100	Variación anual %
		Estrato I 1988=100	Variación mensual %	Variación dic. a dic. %			
2006	47.05	1 203.5		4.9	3 910.43	53.87	-0.12
Enero		1 193.5	0.9		3 942.32	54.3	-0.6
Febrero		1 196.0	0.2		3 933.92	54.2	-0.6
Marzo		1 193.9	-0.2		3 940.88	54.3	0.2
Abril		1 190.7	-0.3		3 951.35	54.4	0.8
Mayo		1 186.0	-0.4		3 967.07	54.6	0.9
Junio		1 186.1	0.0		3 966.87	54.6	0.6
Julio		1 187.7	0.1		3 961.54	54.6	0.9
Agosto		1 197.0	0.8		3 930.73	54.1	0.2
Septiembre		1 214.7	1.5		3 873.34	53.4	-0.9
Octubre		1 225.1	0.9		3 840.41	52.9	-1.3
Noviembre		1 230.3	0.4		3 824.13	52.7	-0.9
Diciembre		1 240.6	0.8		3 792.63	52.2	-0.8
2007	48.88	1 258.4		4.3	3 884.88	53.52	-0.7
Enero		1 251.0	0.8		3 907.32	53.82	-0.9
Febrero		1 251.8	0.1		3 904.91	53.79	-0.7
Marzo		1 251.7	0.0		3 905.07	53.79	-0.9
Abril		1 247.7	-0.3		3 917.63	53.97	-0.9
Mayo		1 240.6	-0.6		3 940.17	54.28	-0.7
Junio		1 240.2	0.0		3 941.18	54.29	-0.6
Julio		1 246.1	0.5		3 922.52	54.03	-1.0
Agosto		1 252.4	0.5		3 902.78	53.76	-0.7
Septiembre		1 266.1	1.1		3 860.82	53.18	-0.3
Octubre		1 274.0	0.6		3 836.64	52.85	-0.1
Noviembre		1 286.3	1.0		3 800.04	52.35	-0.6
Diciembre		1 293.3	0.5		3 799.44	52.06	-0.3
2008	50.84	1 326.2			3 834.32	52.82	-1.8 ^{13/}
Enero		1 299.7	0.5		3 911.59	53.88	0.1
Febrero		1 301.3	0.1		3 907.00	53.82	0.1
Marzo		1 314.7	1.0		3 866.94	53.27	-1.0
Abril		1 318.6	0.3		3 855.55	53.11	-1.6
Mayo		1 317.6	-0.1		3 858.62	53.15	-2.1
Junio		1 323.2	0.4		3 842.06	52.93	-2.5
Julio		1 332.1	0.7		3 816.47	52.57	-2.7
Agosto		1 341.6	0.7		3 789.51	52.20	-2.9
Septiembre		1 349.9	0.6		3 766.25	51.88	-2.4
Octubre		1 363.3	1.0		3 729.19	51.37	-2.8

^{1/} Promedio ponderado con la población económicamente activa asalariada total de cada área geográfica.

^{2/} El promedio del salario nominal anual no coincide con el promedio del salario real anual, en virtud de que el primero se refiere al promedio ponderado por los días de vigencia de cada salario, en tanto que el segundo corresponde al promedio del salario real mensual.

^{3/} Salario vigente a partir del 1 de marzo de 1988.

^{4/} Salario vigente a partir del 1 de julio de 1989.

^{5/} Salario vigente a partir del 4 de diciembre de 1989.

^{6/} Salario vigente a partir del 16 de noviembre de 1990.

^{7/} Salario vigente a partir del 11 de noviembre de 1991.

^{8/} Salario vigente a partir del 1 de abril de 1995.

^{9/} Salario vigente a partir del 4 de diciembre de 1995.

^{10/} Salario vigente a partir del 1 de abril de 1996.

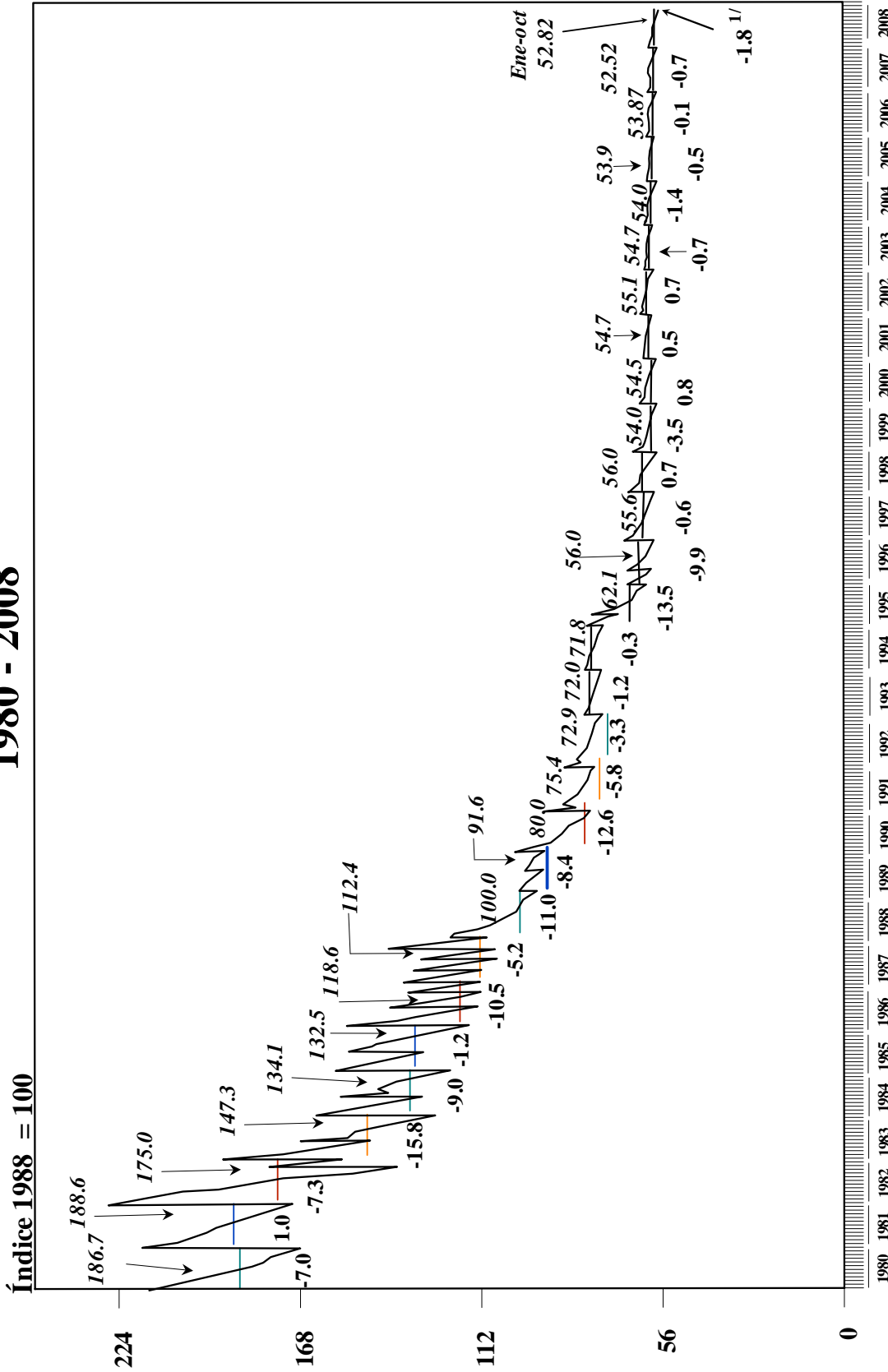
^{11/} Salario vigente a partir del 3 de diciembre de 1996.

^{12/} Salario vigente a partir del 3 de diciembre de 1998.

^{13/} Variación respecto al mismo período (enero-octubre) del año anterior.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información propia y del Banco de México.

EVOLUCIÓN DEL SALARIO MÍNIMO REAL 1980 - 2008



NOTA: Las cantidades en cursivas representan promedios anuales. Los porcentajes se refieren a la variación de dichos promedios.

* La bonificación fiscal inició su vigencia a partir de 1993, sin embargo no se incluye en las cifras que se presentan.

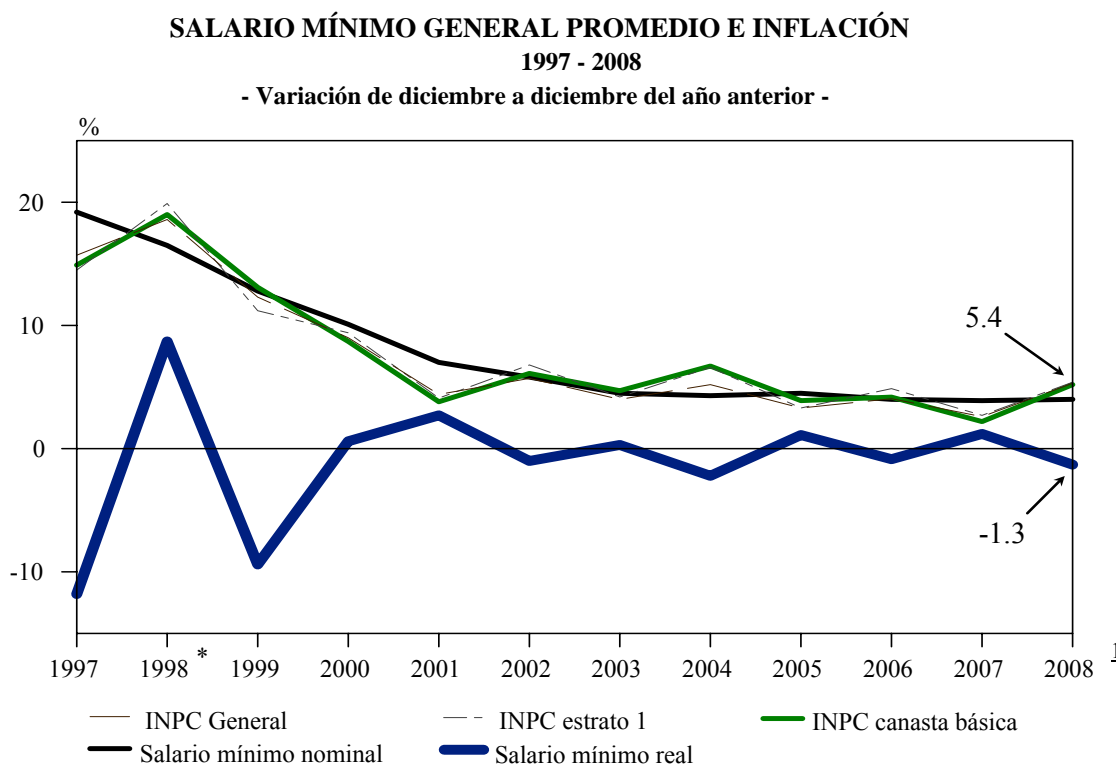
1/ Variación respecto al mismo periodo (enero-octubre) del año anterior.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información propia y del Banco de México.

Evolución del Salario Mínimo Real e Inflación

De diciembre de 2007 a octubre de 2008, el salario mínimo real registró una pérdida en su poder adquisitivo de 1.3%; lo anterior fue resultado del incremento de 5.4% de la inflación, medida a través del Índice Nacional de Precios al Consumidor para familias con ingresos de hasta un salario mínimo (INPC Estrato 1), el cual supera ya el aumento nominal de 4.0% que se le otorgó a dicho salario a partir del primer día de 2008.

Lo anterior puede apreciarse en la gráfica siguiente, donde los tres principales indicadores de precios: Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), Índice Nacional de Precios para familias con ingresos de hasta un salario mínimo (INPC Estrato 1) e Índice Nacional de Precios de la Canasta Básica muestran una tendencia creciente en lo que va de 2008, por arriba del incremento nominal del salario mínimo, propiciando que éste disminuya su poder adquisitivo.



* El salario mínimo entró en vigor a partir de diciembre y no en enero del año siguiente.

^{1/} Variación de octubre de 2008 con respecto a diciembre de 2007.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información propia y del Banco de México.

Evolución del salario mínimo real por área geográfica

En los diez primeros meses de 2008, la evolución del salario mínimo real por área geográfica evidencia retrocesos en su poder adquisitivo de 1.3% en cada una de ellas, disminución similar a la reportada por el promedio general. De igual forma, en su comportamiento interanual, tanto para el promedio general como para cada una de las tres áreas geográficas, el salario mínimo muestra un decremento de 2.8 por ciento.

En los 23 meses transcurridos de la actual administración, el salario mínimo real, tanto en el promedio general como en las tres áreas geográficas, acumuló una disminución de 2.5 por ciento.

EVOLUCIÓN DEL SALARIO MÍNIMO POR ÁREAS GEOGRÁFICAS							
Área geográfica	Pesos diarios		Variación nominal (%)	Variación real ^{1/} (%)			
	2007	2008	2007-2008	2006-2008 ^{2/}	Oct08/Dic07 ^{3/}	Oct08/Oct07 ^{4/}	Oct08/Sep08 ^{5/}
Promedio	48.88	50.84	4.0	-2.5	-1.3	-2.8	-1.0
A	50.57	52.59	4.0	-2.5	-1.3	-2.8	-1.0
B	49.00	50.96	4.0	-2.5	-1.3	-2.8	-1.0
C	47.60	49.50	4.0	-2.5	-1.3	-2.8	-1.0

^{1/} Para el salario mínimo real se aplicó el Índice de Precios al Consumidor para familias con ingresos de hasta un salario mínimo, base 2ª quincena de junio de 2002.

^{2/} Corresponde al período de octubre de 2008 con respecto a noviembre de 2006.

^{3/} Corresponde al período de octubre de 2008 con respecto a diciembre de 2007.

^{4/} Corresponde al período de octubre de 2008 con respecto a octubre de 2007.

^{5/} Corresponde al período de octubre de 2008 con respecto a septiembre de 2008.

FUENTE: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información propia y del Banco de México.

Evolución del salario mínimo real en las ciudades que integran el Índice Nacional de Precios al Consumidor

En el período interanual, de octubre de 2007 a octubre de 2008, el salario mínimo real de 45 de las 46 ciudades que integran el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) mostraron disminuciones en su poder adquisitivo; únicamente Villahermosa, Tabasco presentó un incremento de 0.04%. Las que sobresalieron por reportar las caídas de mayor relevancia fueron: San Andrés Tuxtla, Veracruz, 3.9%; Jacona, Michoacán, 3.5%; Querétaro, Querétaro, 2.9%, Tlaxcala, Tlaxcala, 2.7%; y Puebla, Puebla, 2.6 por ciento.

Por su parte, las ciudades que reportaron los menores retrocesos fueron: Mexicali, Baja California (0.05%); Iguala, Guerrero (0.1%); Colima, Colima (0.2%); Ciudad Juárez, Chihuahua (0.6%).

**SALARIO MINIMO REAL EN CIUDADES QUE INTEGRAN EL ÍNDICE
NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
Octubre de 2008
- Variación respecto al mismo mes del año anterior -**

Área Geográfica	Entidad Federativa	Ciudad	Inflación (%)	Salario mínimo Variación real (%)
	Nacional ^{1/}		7.0	-2.8
C	Tabasco	Villahermosa	4.0	0.04
A	Baja California	Mexicali	4.0	-0.05
C	Guerrero	Iguala	4.1	-0.1
C	Colima	Colima	4.2	-0.2
A	Chihuahua	Ciudad Juárez	4.6	-0.6
B	Sonora	Hermosillo	4.6	-0.6
C	Zacatecas	Fresnillo	4.7	-0.7
C	Chiapas	Tapachula	4.7	-0.7
C	Aguascalientes	Aguascalientes	4.7	-0.7
C	Campeche	Campeche	4.8	-0.7
C	Coahuila	Monclova	4.8	-0.8
C	Morelos	Cuernavaca	4.8	-0.8
C	Michoacán	Morelia	4.9	-0.9
B	Jalisco	Guadalajara	5.2	-1.2
C	Estado de México	Toluca	5.3	-1.2
C	Chihuahua	Ciudad Jiménez	5.5	-1.4
A	Baja California Sur	La Paz	5.5	-1.4
B	Tamaulipas	Tampico	5.5	-1.4
C	San Luis Potosí	San Luis Potosí	5.5	-1.5
C	Yucatán	Mérida	5.6	-1.5
C	Oaxaca	Tehuantepec	5.7	-1.6
C	Oaxaca	Oaxaca	5.7	-1.6
C	Chihuahua	Chihuahua	5.7	-1.6
C	Jalisco	Tepatitlán	5.8	-1.7
A	Tamaulipas	Matamoros	5.8	-1.7
B	Nuevo León	Monterrey	5.8	-1.7
C	Guanajuato	Cortazar	5.9	-1.8
C	Hidalgo	Tulancingo	5.9	-1.8
C	Quintana Roo	Chetumal	5.9	-1.8
A	Guerrero	Acapulco	5.9	-1.8
A	Distrito Federal y Estado de México	Área Metropolitana de la Ciudad de México	6.0	-1.9
C	Durango	Durango	6.1	-1.9
C	Nayarit	Tepic	6.1	-2.0
C	Veracruz	Veracruz	6.1	-2.0
C	Sinaloa	Culiacán	6.2	-2.1
A	Baja California	Tijuana	6.2	-2.1
B	Sonora	Huatabampo	6.2	-2.1
C	Coahuila	Ciudad Acuña	6.3	-2.2
C	Guanajuato	León	6.5	-2.3
C	Veracruz	Córdoba	6.6	-2.5
C	Coahuila	Torreón	6.7	-2.5
C	Puebla	Puebla	6.8	-2.6
C	Tlaxcala	Tlaxcala	6.8	-2.7
C	Querétaro	Querétaro	7.1	-2.9
C	Michoacán	Jacona	7.8	-3.5
C	Veracruz	San Andrés Tuxtla	8.2	-3.9

^{1/} Para el cálculo del salario mínimo general promedio se utilizó el INPC estrato uno y para las ciudades, el INPC general.

En los diez meses transcurridos de 2008, se observó que el salario mínimo real creció en 11 de las 46 ciudades del INPC; los aumentos más relevantes se presentaron en: Mexicali, Baja California (7.4%); Hermosillo y Huatabampo, Sonora (6.9 y 4.0%, cada una); así como en Culiacán, Sinaloa (2.7%).

Por el contrario, de las ciudades que registraron disminuciones reales en su salario mínimo destacan: San Andrés Tuxtla, Veracruz; Jacona, Michoacán y Querétaro, Querétaro, con pérdidas de 3.1, 2.7 y 2.0%, respectivamente. Ambos aspectos se pueden apreciar en el cuadro de la siguiente página.

**SALARIO MÍNIMO REAL EN CIUDADES QUE INTEGRAN EL ÍNDICE
NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
Octubre de 2008
- Variación respecto a diciembre del año anterior -**

Área Geográfica	Entidad Federativa	Ciudad	Inflación (%)	Salario Mínimo Variación real (%)
	Nacional ^{1/}		5.4	-1.3
A	Baja California	Mexicali	-3.2	7.4
B	Sonora	Hermosillo	-2.7	6.9
B	Sonora	Huatabampo	0.05	4.0
C	Sinaloa	Culiacán	1.2	2.7
A	Chihuahua	Ciudad Juárez	1.9	2.1
A	Baja California Sur	La Paz	2.6	1.4
C	Guerrero	Iguala	2.9	1.1
A	Tamaulipas	Matamoros	3.3	0.7
C	Tabasco	Villahermosa	3.4	0.5
C	Colima	Colima	3.6	0.4
C	Morelos	Cuernavaca	4.0	0.01
C	Aguascalientes	Aguascalientes	4.1	-0.1
C	Chiapas	Tapachula	4.1	-0.1
C	Michoacán	Morelia	4.2	-0.2
C	Chihuahua	Chihuahua	4.3	-0.3
C	Zacatecas	Fresnillo	4.3	-0.3
C	Chihuahua	Ciudad Jiménez	4.5	-0.5
C	Oaxaca	Oaxaca	4.5	-0.5
C	Coahuila	Monclova	4.5	-0.5
C	San Luis Potosí	San Luis Potosí	4.6	-0.6
C	Estado de México	Toluca	4.6	-0.6
B	Jalisco	Guadalajara	4.6	-0.6
C	Campeche	Campeche	4.6	-0.6
C	Oaxaca	Tehuantepec	4.8	-0.7
C	Hidalgo	Tulancingo	4.9	-0.9
C	Coahuila	Ciudad Acuña	5.1	-1.0
C	Jalisco	Tepatitlán	5.1	-1.1
A	Guerrero	Acapulco	5.1	-1.1
A	Distrito Federal y Estado de México	Área Metropolitana de la Ciudad de México	5.2	-1.2
B	Tamaulipas	Tampico	5.2	-1.2
C	Coahuila	Torreón	5.3	-1.2
C	Quintana Roo	Chetumal	5.3	-1.3
C	Yucatán	Mérida	5.3	-1.3
B	Nuevo León	Monterrey	5.4	-1.3
C	Durango	Durango	5.4	-1.3
C	Veracruz	Veracruz	5.4	-1.4
C	Nayarit	Tepic	5.5	-1.4
C	Guanajuato	Cortazar	5.5	-1.4
C	Guanajuato	León	5.8	-1.7
A	Baja California	Tijuana	5.9	-1.8
C	Veracruz	Córdoba	5.9	-1.8
C	Puebla	Puebla	6.0	-1.9
C	Tlaxcala	Tlaxcala	6.0	-1.9
C	Querétaro	Querétaro	6.1	-2.0
C	Michoacán	Jacona	6.8	-2.7
C	Veracruz	San Andrés Tuxtla	7.3	-3.1

^{1/} Para el cálculo del salario mínimo general promedio se utilizó el INPC estrato uno y para las ciudades el INPC general.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información propia y del Banco de México.

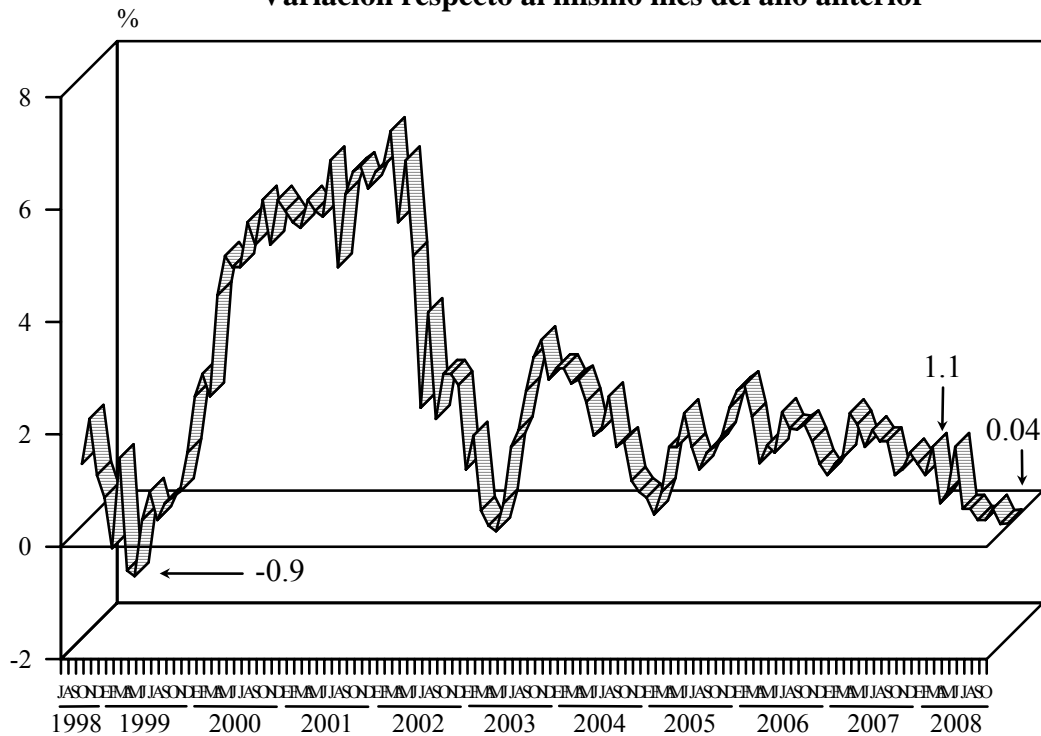
Salario promedio de cotización

En octubre de 2008, el salario que en promedio cotizaron los trabajadores permanentes inscritos en el Instituto Mexicano de Seguro Social (IMSS) fue de 219.87 pesos diarios, cantidad que superó en 5.8% a la de igual mes de un año antes. En su evolución real interanual, de octubre de 2007 a octubre de 2008, presentó un crecimiento de 0.04%. Sin embargo, en los diez meses transcurridos del año acumuló un descenso de 0.3 por ciento.

SALARIO PROMEDIO DE COTIZACIÓN REAL

Julio de 1998 - octubre de 2008^{D/}

- Variación respecto al mismo mes del año anterior -



^{D/} Cifras preliminares.

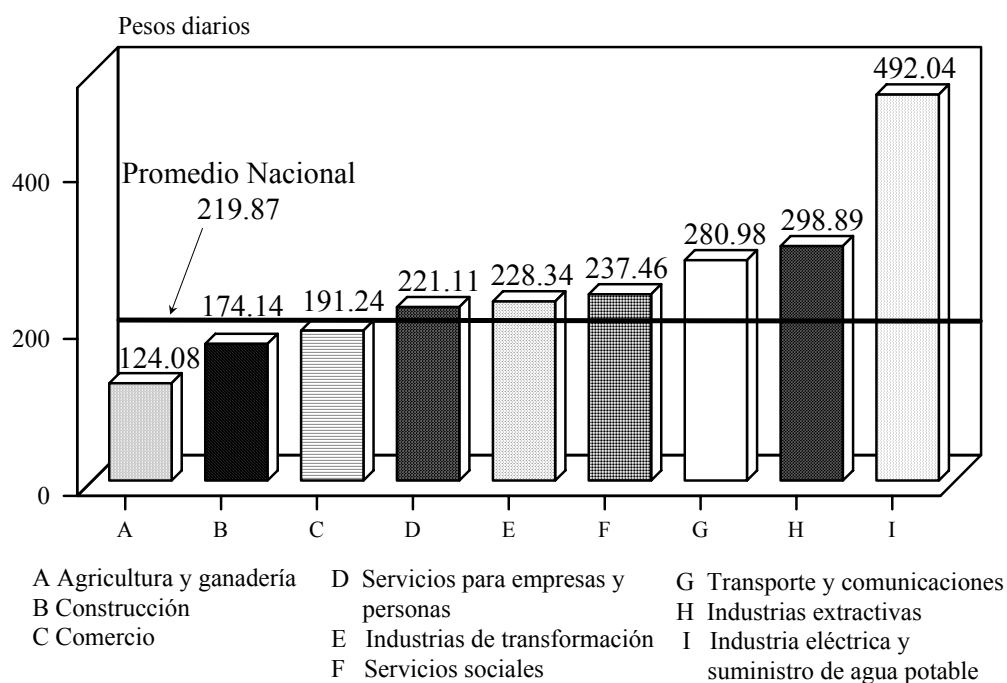
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Instituto Mexicano del Seguro Social y del Banco de México.

Salario promedio de cotización por sector de actividad económica

En octubre de 2008, los sectores de actividad económica en los que se cotizaron los salarios más altos fueron: la industria eléctrica y suministro de agua potable, las industrias extractivas, y el transporte y comunicaciones, con 492.04, 298.89 y 280.98 pesos diarios, respectivamente; con lo que superaron al promedio nacional en 123.8, 35.9 y 27.8% cada uno.

SALARIO PROMEDIO DE COTIZACIÓN NOMINAL POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Octubre de 2008 ^{D/}



^{D/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Instituto Mexicano del Seguro Social y del Banco de México.

Entre octubre de 2007 y octubre de 2008, el salario real evolucionó positivamente en cinco de los nueve sectores de actividad económica. Sobresalió el incremento de 5.2% de las industrias extractivas; le siguieron en importancia la industria de transformación (1.7%) y los servicios sociales (0.4%). La población cotizante de estos tres sectores de

actividad económica fue de 0.7, 28.6 y 7.2% del total de trabajadores, respectivamente.

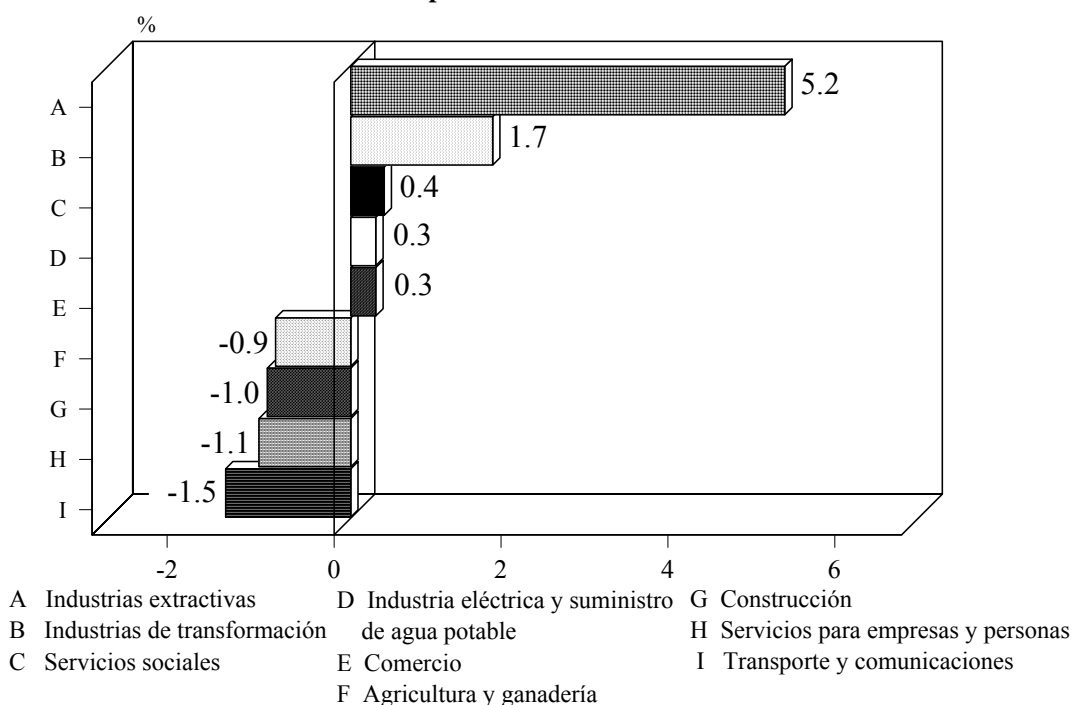
Otros sectores que reportaron incrementos en sus salarios reales fueron: la industria eléctrica y suministro de agua potable, y el comercio, 0.3% cada uno; con una participación en el total de cotizantes de 1.3 y 22.0%, respectivamente.

Por su parte, el transporte y comunicaciones (1.5%), los servicios para empresas y personas (1.1%), la construcción (1.0%) y el sector agropecuario (0.9%) acusaron descensos en el salario real, lo que afectó al 40.1% de los cotizantes.

SALARIO PROMEDIO DE COTIZACIÓN REAL POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Octubre de 2008 ^{D/}

- Variación respecto al mismo mes del año anterior -



^{D/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Instituto Mexicano del Seguro Social y del Banco de México.

Salario promedio de cotización por tamaño de establecimiento

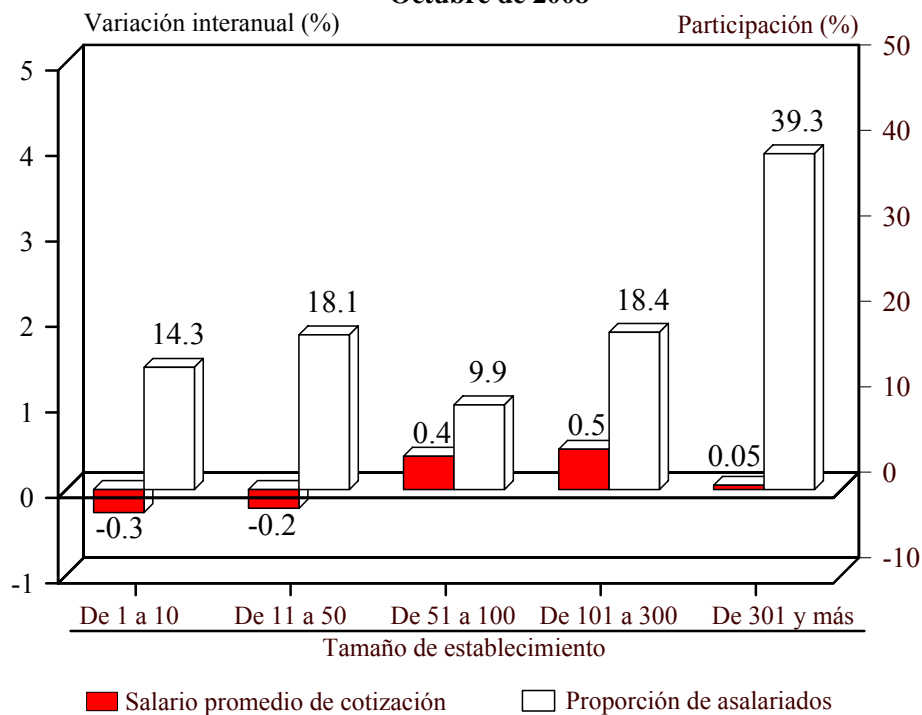
En octubre de 2008, el monto nominal de los salarios en los establecimientos mantuvo una relación directa con su tamaño. Así, los micronegocios y las pequeñas empresas, de 1 a 10 y de 11 a 50 trabajadores, pagaron al 32.4% del total de la población cotizante los salarios de menor cuantía: 119.38 y 174.86 pesos diarios, respectivamente. Por el contrario, los salarios más elevados se cubrieron en los grandes establecimientos, de más de 300 y de 101 a 300 trabajadores: 271.90 y 236.30 pesos diarios en cada caso; en estas empresas, en conjunto, laboró 57.7% de los asalariados.

Entre octubre de 2007 y el mismo mes de 2008, el salario real reportó aumentos en tres de los cinco diferentes tamaños de establecimiento; los crecimientos más importantes se presentaron en las empresas de 101 a 300 y de 51 a 100 trabajadores, con 0.5 y 0.4%, respectivamente. Por su parte, los grandes establecimientos, de más de 300 cotizantes, reportaron en promedio un avance en el salario real de 0.1 por ciento.

Por el contrario, los micronegocios, de 1 a 10 cotizantes, y las pequeñas empresas, de 11 a 50 trabajadores, reportaron disminuciones de 0.3 y 0.2% cada una, como se puede apreciar en la gráfica de la siguiente página.

SALARIO PROMEDIO DE COTIZACIÓN REAL POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO

Octubre de 2008 ^{D/}



^{D/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información propia y del Banco de México.

Salario promedio de cotización por área geográfica

El salario promedio de cotización nominal es superior al salario mínimo promedio general en 4.3 veces. Esta proporción es diferente para cada área geográfica. Así, en el área geográfica “A”, el salario que se cotiza supera al mínimo en 4.9 veces; en la “B”, 4.4 veces; y en la “C”, 3.8 veces. En su evolución real interanual, el salario promedio de cotización observó incrementos reales en las áreas tres áreas geográficas, en la “A” de 0.2%; en la “B” de 0.1%, en tanto en la “C” su incremento fue de 0.3%.

Cabe mencionar que el área geográfica “C” agrupa al 46.8% de los cotizantes permanentes; el 35.7% labora en municipios o entidades pertenecientes a la “A” y un 17.5% se ubica en la “B”.

SALARIO PROMEDIO DE COTIZACIÓN POR ÁREA GEOGRÁFICA

Octubre de 2007 – octubre de 2008 ^{p/}

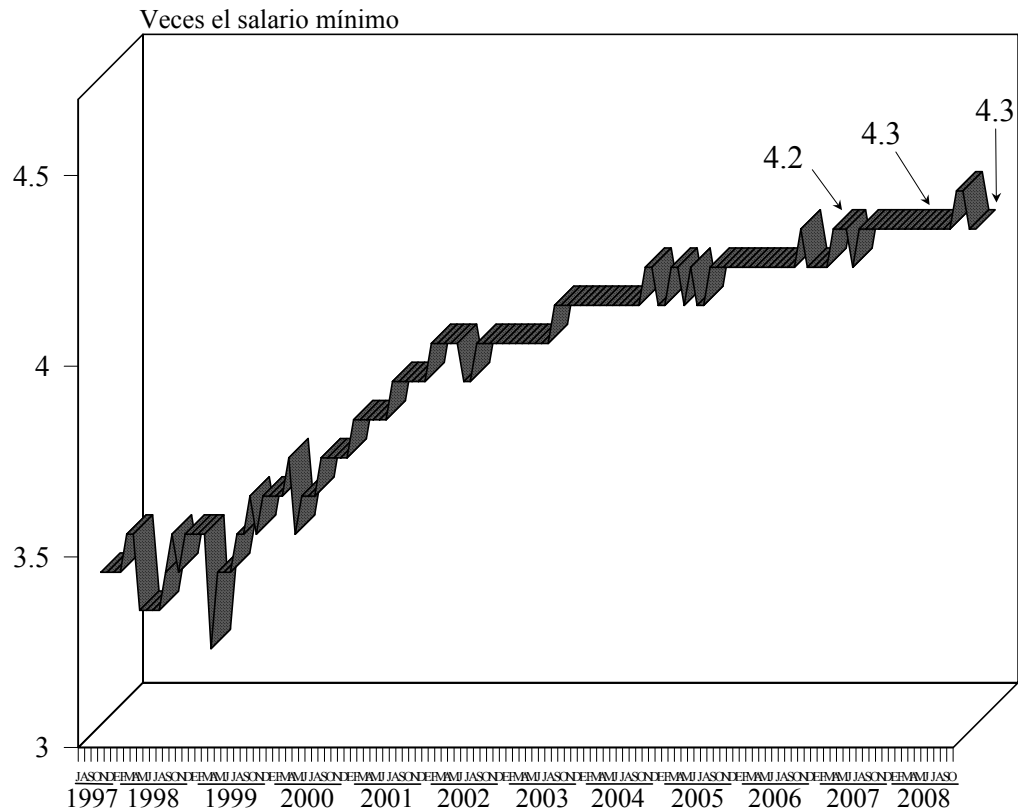
Área geográfica	Proporción de cotizantes (%)	Nominal -Pesos diarios-	Variación real %	
			Interanual	Respecto a diciembre anterior
Total	100.0	219.87	0.04	-0.3
“A”	35.7	257.34	0.2	-0.5
“B”	17.5	224.61	0.1	-0.5
“C”	46.8	189.48	0.3	0.3

^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Instituto Mexicano del Seguro Social y del Banco de México.

Otro aspecto que destaca de las cifras sobre las percepciones de los cotizantes permanentes al IMSS, es la separación entre el salario promedio de cotización y el salario mínimo general. La brecha entre ambos indicadores salariales se ha desplazado desde su nivel más bajo de 3.2 veces el salario mínimo, en diciembre de 1998, hasta 4.3 veces el salario mínimo que de manera casi constante se presenta desde diciembre de 2006.

RELACIÓN DEL SALARIO PROMEDIO DE COTIZACIÓN RESPECTO AL SALARIO MÍNIMO GENERAL



FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Instituto Mexicano del Seguro Social.

Salario promedio de cotización por entidad federativa

En octubre del año en curso, las entidades federativas en que se retribuyó a los trabajadores con los salarios nominales más altos fueron: Distrito Federal, Nuevo León, Campeche, Querétaro, Estado de México y Baja California: 294.91, 250.02, 249.04, 248.93, 220.46 y 220.17 pesos diarios, en ese orden. Esas entidades concentraron 43.3% de la población cotizante. Por su parte, los estados de Chiapas (156.31 pesos), Durango (159.17 pesos), Sinaloa (159.69 pesos), Yucatán (160.61 pesos), Nayarit (165.19 pesos) y Zacatecas (173.30 pesos), cotizaron los menores salarios nominales.

La evolución de los salarios reales en el período interanual, de octubre de 2007 al mismo mes de 2008, evidencia un crecimiento en 17 del total de las entidades federativas. Los incrementos salariales más importantes se reportaron en Campeche (3.4%), Michoacán (2.2%), Chihuahua (2.1%), Tabasco (2.0%), Coahuila y Veracruz (1.6% en cada caso).

Por el contrario, las entidades que acusaron los descensos más relevantes fueron: Puebla (2.2%), Sinaloa (1.7%), Baja California Sur (1.6%), Quintana Roo (1.5%), Baja California (1.3%) y Nayarit (1.1%).

Estos aspectos se presentan en el cuadro de la siguiente página.

SALARIO PROMEDIO DE COTIZACIÓN POR ENTIDAD FEDERATIVA

Octubre de 2008^{B/}

Entidad federativa	Proporción de cotizantes (%)	Nominal - Pesos diarios -	Variación real (%)	
			Interanual	Respecto a dic. anterior
Promedio Nacional	100.0	219.87	0.04	-0.3
Campeche	0.9	249.04	3.4	3.9
Michoacán	2.1	188.03	2.2	2.5
Chihuahua	4.8	202.34	2.1	0.3
Tabasco	1.0	191.87	2.0	1.5
Coahuila	3.9	203.73	1.6	0.6
Veracruz	3.5	185.45	1.6	0.7
Chiapas	1.0	156.31	1.3	-0.3
Durango	1.3	159.17	1.1	0.9
Colima	0.7	189.12	0.9	2.0
Sonora	3.2	181.47	0.8	-0.5
Guerrero	0.9	179.99	0.8	3.0
Querétaro	2.3	248.93	0.7	0.0
Tamaulipas	4.0	206.32	0.6	-0.4
Zacatecas	0.8	173.30	0.4	-0.1
Morelos	1.1	211.96	0.05	0.6
Yucatán	1.6	160.61	0.03	0.4
Nuevo León	8.5	250.02	0.03	-0.4
Distrito Federal	18.4	294.91	-0.2	-0.3
Aguascalientes	1.3	193.24	-0.2	-0.1
San Luis Potosí	1.8	191.09	-0.2	0.1
Hidalgo	1.2	183.33	-0.4	-1.2
Estado de México	8.5	220.46	-0.4	0.0
Oaxaca	0.9	173.48	-0.4	0.7
Jalisco	7.7	201.62	-0.5	-0.9
Tlaxcala	0.5	177.57	-0.6	-1.2
Guanajuato	4.3	180.65	-0.8	-0.8
Nayarit	0.6	165.19	-1.1	-0.3
Baja California	4.8	220.17	-1.3	-3.1
Quintana Roo	1.9	179.92	-1.5	-0.4
Baja California Sur	0.9	204.56	-1.6	-2.0
Sinaloa	2.8	159.69	-1.7	1.6
Puebla	3.0	197.64	-2.2	-3.9

^{B/} Cifras preliminares.

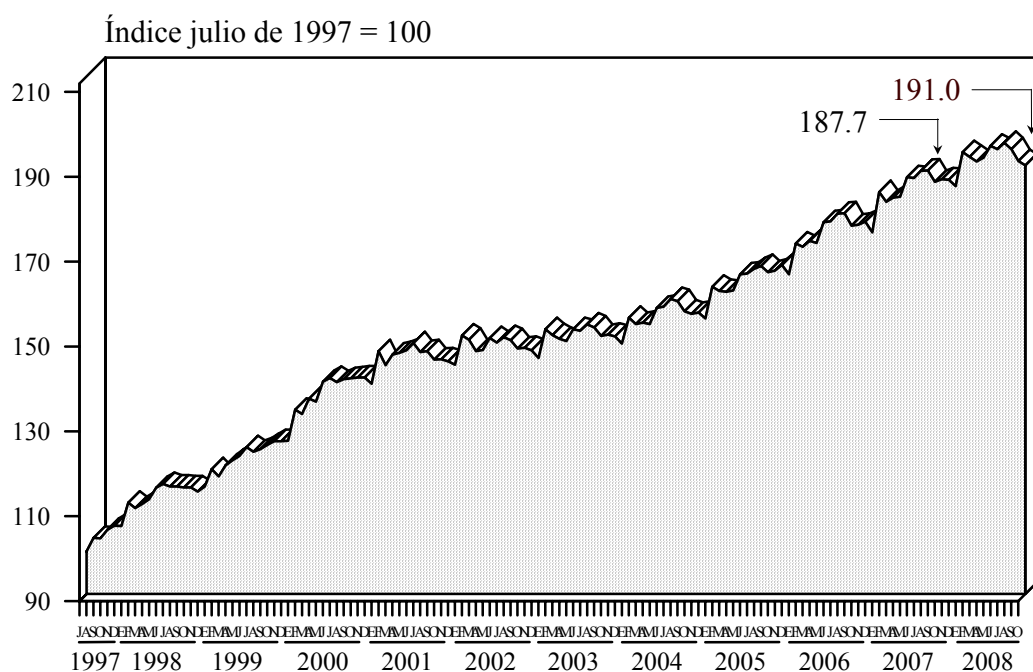
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Instituto Mexicano del Seguro Social y del Banco de México.

Masa salarial real¹

De octubre de 2007 al mismo mes de 2008, el incremento de 1.8% de la masa salarial real estuvo determinado por un aumento de 1.7% de la población cotizante y de 0.04% en el salario real.

En el transcurso de los primeros diez meses del presente año, la masa salarial acumuló un aumento real de 2.6%, como resultado de un crecimiento de 2.9% en los cotizantes y del impacto negativo del descenso de 0.3% del salario real.

ÍNDICE DE LA MASA SALARIAL REAL DE LOS COTIZANTES AL IMSS

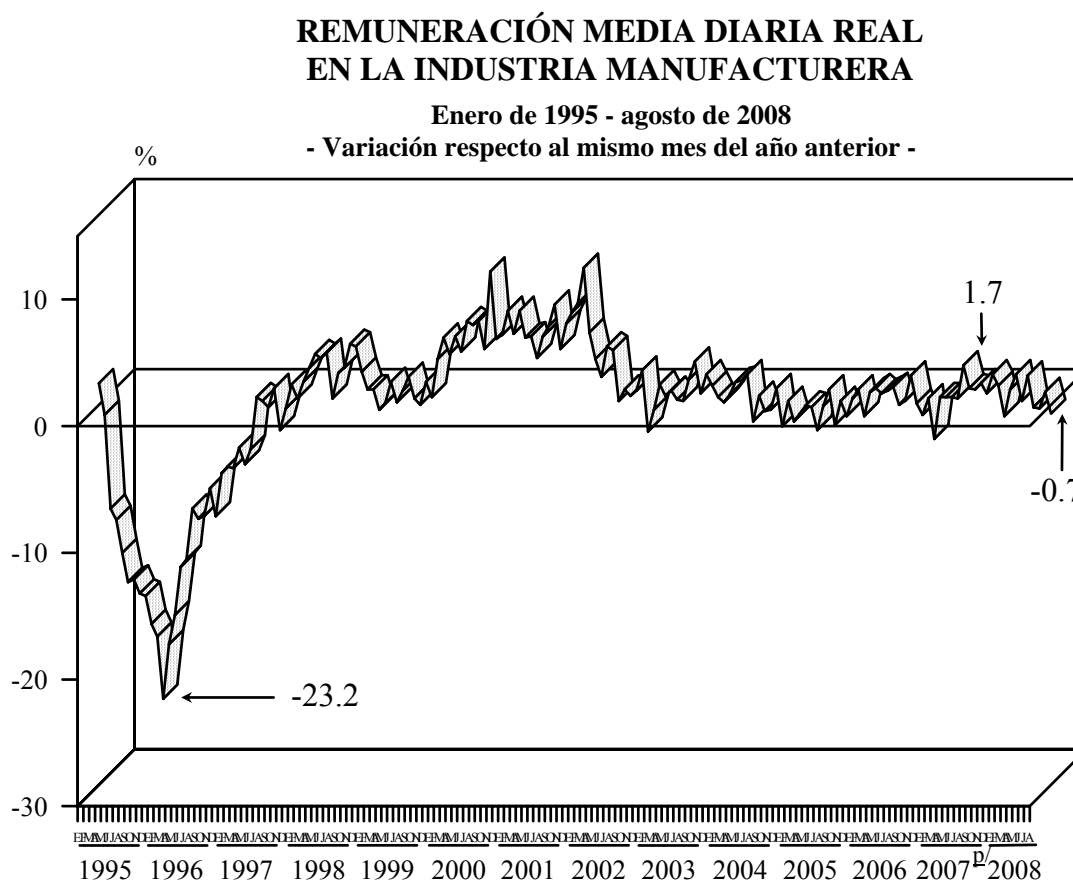


FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Instituto Mexicano del Seguro Social y del Banco de México

¹ La masa salarial es la suma de los salarios de todos los cotizantes permanentes inscritos al IMSS.

Evolución de la remuneración media diaria en la industria manufacturera

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) informó que, de acuerdo con los resultados preliminares obtenidos por la Encuesta Industrial Mensual, la remuneración promedio nominal retribuida al personal ocupado de la industria manufacturera fue de 450.59 pesos diarios, en agosto de 2008. Al considerar la inflación de agosto de 2007 a agosto de 2008, se evidencia una disminución de 0.7% en dicha remuneración.



^{p/} Cifras preliminares a partir de la fecha que se señala.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del INEGI, Encuesta Industrial Mensual, y del Banco de México.

El crecimiento interanual de la remuneración industrial es producto del comportamiento mostrado por los salarios, sueldos y prestaciones sociales pagados a los trabajadores de la industria manufacturera; así, los salarios devengados por los obreros y los sueldos de los empleados reportaron descensos reales de 1.7 y 1.5%, respectivamente. Por el contrario, las prestaciones sociales reales aumentaron en 0.4 por ciento. En el cuadro siguiente se puede apreciar la evolución reciente de los componentes de la remuneración industrial real.

**REMUNERACIÓN MEDIA DIARIA REAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
POR TIPO DE PERCEPCIÓN ECONÓMICA**

Agosto ^{p/}

Tipo de remuneración	Variación relativa interanual (%)	
	2007	2008
Total	1.7	-0.7
Salarios	1.9	-1.7
Sueldos	1.3	-1.5
Prestaciones sociales	1.8	0.4

^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del INEGI, Encuesta Industrial Mensual.

La evolución real interanual de las remuneraciones medias diarias del sector manufacturero por rama de actividad económica evidenció que en dos de ellas se presentaron crecimientos: productos minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón (4.4%); e industria de la madera y productos de la madera (1.0%).

En cambio, de las ramas con descensos en la remuneración real sobresalen: la de otras industrias manufactureras (8.0%); industrias metálicas básicas (3.6%); y sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico (1.6%).

**REMUNERACIÓN MEDIA REAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA
Agosto de 2008 ^{p/}**

Rama de actividad económica	Variación interanual (%)
Total	-0.7
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	-1.3
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	-0.7
Industria de la madera y productos de la madera	1.0
Papel, productos de papel, imprenta y editoriales	-1.0
Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	-1.6
Productos minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón	4.4
Industrias metálicas básicas	-3.6
Productos metálicos, maquinaria y equipo	-0.8
Otras industrias manufactureras	-8.0

^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del INEGI, Encuesta Industrial Mensual.

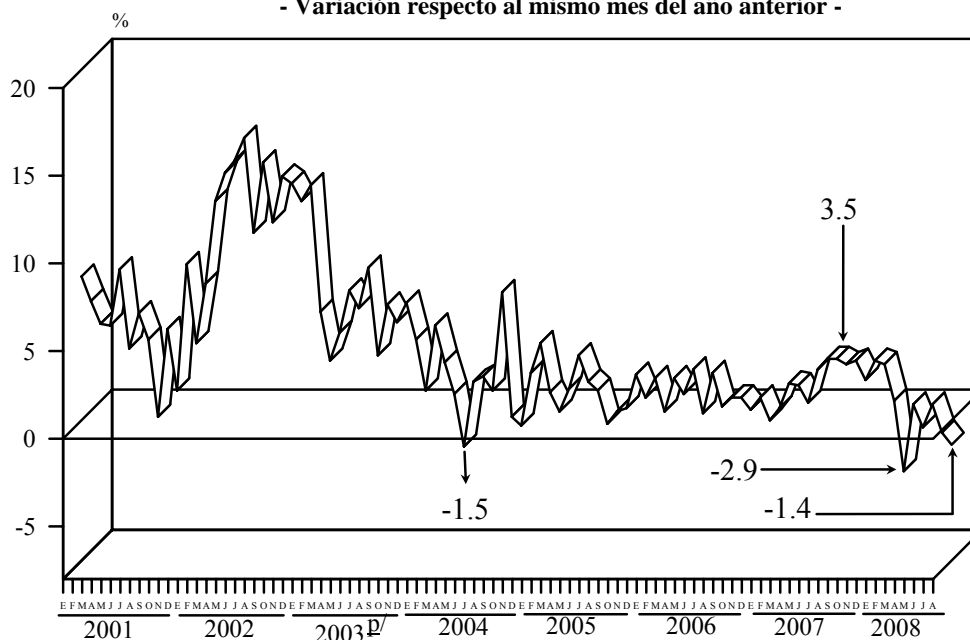
Evolución de la remuneración real en empresas constructoras

El INEGI dio a conocer las cifras correspondientes a agosto de la Encuesta Nacional de Empresas Constructoras (ENEC). Con base en ellas se observó la evolución de la remuneración real mensual (deflactada con el INPC base segunda quincena de junio de 2002=100) que en promedio obtienen los trabajadores que laboran en las empresas constructoras. Así, en agosto del año en curso, dicha remuneración ascendió a 4 mil 452 pesos de la segunda quincena de junio de 2002, cantidad que comparada con la reportada un año antes mostró una caída de 1.4%, en términos reales como se ilustra a continuación.

REMUNERACIÓN MEDIA REAL EN EMPRESAS CONSTRUCTORAS

Enero de 2001 - agosto de 2008

- Variación respecto al mismo mes del año anterior -



Ⓔ/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se señala.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del INEGI, Encuesta Nacional de Empresas Constructoras.

Durante el período referido, el comportamiento que evidenciaron los salarios reales pagados a los obreros y los sueldos de los empleados fue desfavorable en ambos casos; los primeros se disminuyeron en 0.7%, mientras que los sueldos de los empleados reportaron una caída mayor, de 1.6 por ciento.



Ⓔ/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se señala.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del INEGI, Encuesta Nacional de Empresas Constructoras.

De agosto de 2007 a agosto de 2008, en 12 de los 32 estados del país se reportaron avances en la remuneración real que pagan las empresas constructoras; las entidades federativas que registraron los incrementos más importantes fueron: Nayarit (2.7%), Guanajuato (2.6%), Querétaro y Chihuahua (2.3% cada una). En cambio, los estados que mostraron los mayores descensos en sus remuneraciones fueron: Quintana Roo (7.6%), Campeche (4.3%), Chiapas (3.5%), Baja California Sur y Sonora (3.3% cada una), como se puede apreciar en el cuadro de la página siguiente.

**REMUNERACIÓN REAL MENSUAL EN EMPRESAS CONSTRUCTORAS
POR ENTIDAD FEDERATIVA**

Agosto de 2007 – agosto de 2008 ^{p/}

Pesos de la segunda quincena de junio de 2002

Entidad Federativa	Agosto		Variación	
	2007	2008	Absoluta	Relativa %
Total Nacional	4 515	4 452	-63	-1.4
Nayarit	7 522	7 726	204	2.7
Guanajuato	3 199	3 281	82	2.6
Querétaro	4 561	4 665	104	2.3
Chihuahua	4 516	4 619	103	2.3
Morelos	3 310	3 369	59	1.8
Zacatecas	3 391	3 440	49	1.4
Coahuila	4 291	4 349	58	1.4
Guerrero	4 069	4 119	50	1.2
Tlaxcala	3 126	3 160	34	1.1
Tamaulipas	4 405	4 436	31	0.7
Jalisco	4 831	4 862	31	0.6
Oaxaca	3 786	3 806	20	0.5
Michoacán	3 333	3 331	-2	-0.1
Aguascalientes	3 585	3 561	-24	-0.7
Baja California	5 555	5 510	-45	-0.8
Yucatán	3 169	3 143	-26	-0.8
Colima	3 746	3 683	-63	-1.7
Veracruz	3 344	3 285	-59	-1.8
Sinaloa	3 365	3 306	-59	-1.8
Puebla	3 577	3 513	-64	-1.8
Durango	2 979	2 923	-56	-1.9
Tabasco	2 783	2 730	-53	-1.9
México	6 186	6 055	-131	-2.1
San Luis Potosí	3 179	3 111	-68	-2.1
Distrito Federal	6 345	6 179	-166	-2.6
Hidalgo	4 244	4 133	-111	-2.6
Nuevo León	4 396	4 255	-141	-3.2
Sonora	3 525	3 409	-116	-3.3
Baja California Sur	3 999	3 866	-133	-3.3
Chiapas	2 451	2 365	-86	-3.5
Campeche	6 495	6 216	-279	-4.3
Quintana Roo	3 562	3 293	-269	-7.6

^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del INEGI, Encuesta Nacional de Empresas Constructoras.

El comportamiento interanual del salario real pagado a los obreros de las empresas constructoras permite señalar que, por entidad federativa, los mayores incrementos se presentaron en Nayarit (4%), Querétaro (3.6%) y Guerrero (3.3%). Por otra parte, los descensos más significativos se registraron en Campeche (6.2%), Chiapas (5.2%) y Baja California Sur (5.1%), como se muestra en el cuadro de la página siguiente.

SALARIO PROMEDIO MENSUAL REAL EN EMPRESAS CONSTRUCTORAS

Agosto de 2007 – agosto de 2008 ^{p/}

Pesos de la segunda quincena de junio de 2002

Entidad Federativa	Agosto		Variación	
	2007	2008	Absoluta	Relativa %
Total Nacional	3 875	3 849	-26	-0.7
Nayarit	6 970	7 249	279	4.0
Querétaro	4 176	4 327	151	3.6
Guerrero	3 454	3 569	115	3.3
Chihuahua	4 022	4 143	121	3.0
Guanajuato	2 826	2 900	74	2.6
Tlaxcala	2 878	2 949	71	2.5
Coahuila	3 924	4 018	94	2.4
Morelos	3 001	3 062	61	2.0
Tamaulipas	4 113	4 184	71	1.7
Zacatecas	3 073	3 113	40	1.3
Jalisco	4 627	4 679	52	1.1
Oaxaca	3 794	3 829	35	0.9
Yucatán	3 111	3 110	-1	0.0
Michoacán	3 105	3 093	-12	-0.4
Durango	2 738	2 711	-27	-1.0
Sinaloa	3 062	3 026	-36	-1.2
Aguascalientes	3 286	3 235	-51	-1.6
Puebla	3 072	3 016	-56	-1.8
Veracruz	3 113	3 051	-62	-2.0
México	5 184	5 066	-118	-2.3
Baja California	4 963	4 844	-119	-2.4
Tabasco	2 512	2 443	-69	-2.7
Hidalgo	3 747	3 644	-103	-2.7
Colima	3 349	3 255	-94	-2.8
San Luis Potosí	2 710	2 633	-77	-2.8
Nuevo León	3 972	3 853	-119	-3.0
Distrito Federal	4 722	4 558	-164	-3.5
Quintana Roo	3 378	3 233	-145	-4.3
Sonora	3 218	3 076	-142	-4.4
Baja California Sur	3 743	3 552	-191	-5.1
Chiapas	2 319	2 198	-121	-5.2
Campeche	5 368	5 034	-334	-6.2

^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del INEGI, Encuesta Nacional de Empresas Constructoras.

Durante el período interanual de análisis, se observó que los sueldos devengados por los empleados reportaron los incrementos más altos en Coahuila (4.2%), Guanajuato (3.0%), Zacatecas (2.2%), Morelos y Chihuahua (1.5% cada uno); les siguieron en importancia Baja California Sur (0.7%), Guerrero (0.6%) y Nayarit (0.5%). Un comportamiento opuesto presentaron Sinaloa, Yucatán y San Luis Potosí, los cuales acusaron los descensos más pronunciados de 4.3, 3.2 y 3.1%, respectivamente.

SUELDO PROMEDIO MENSUAL REAL EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS

Agosto de 2007 – agosto de 2008 ^{p/}

Pesos de la segunda quincena de junio de 2002

Entidad Federativa	Agosto		Variación	
	2007	2008	Absoluta	Relativa %
Total Nacional	7 060	6 946	-114	-1.6
Coahuila	6 096	6 352	256	4.2
Guanajuato	4 589	4 728	139	3.0
Zacatecas	5 080	5 189	109	2.2
Morelos	4 021	4 082	61	1.5
Chihuahua	6 824	6 926	102	1.5
Baja California Sur	5 496	5 532	36	0.7
Guerrero	6 272	6 312	40	0.6
Nayarit	9 586	9 636	50	0.5
Distrito Federal	10 846	10 885	39	0.4
Tamaulipas	6 120	6 139	19	0.3
Sonora	5 570	5 585	15	0.3
Nuevo León	7 003	7 021	18	0.3
Aguascalientes	4 360	4 364	4	0.1
Oaxaca	3 773	3 775	2	0.1
Tabasco	3 703	3 704	1	0.0
Campeche	7 929	7 901	-28	-0.4
Querétaro	6 619	6 579	-40	-0.6
Baja California	8 543	8 481	-62	-0.7
Puebla	6 149	6 105	-44	-0.7
Tlaxcala	4 097	4 064	-33	-0.8
Jalisco	5 911	5 841	-70	-1.2
Veracruz	4 564	4 505	-59	-1.3
Michoacán	4 227	4 165	-62	-1.5
México	7 915	7 788	-127	-1.6
Chiapas	3 093	3 035	-58	-1.9
Hidalgo	6 580	6 449	-131	-2.0
Quintana Roo	5 692	5 562	-130	-2.3
Colima	5 263	5 143	-120	-2.3
Durango	4 383	4 283	-100	-2.3
San Luis Potosí	4 665	4 520	-145	-3.1
Yucatán	3 364	3 257	-107	-3.2
Sinaloa	4 705	4 504	-201	-4.3

^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del INEGI, Encuesta Nacional de Empresas Constructoras.

Salarios y producto por trabajador

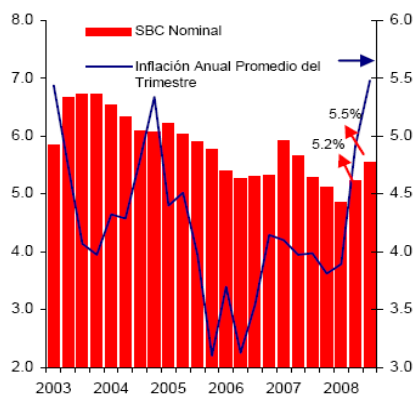
En el Informe sobre el Comportamiento de la Inflación en el tercer trimestre de 2008, el Banco de México presentó un análisis de la evolución de los salarios y del producto por trabajador. A continuación se presentan los aspectos más sobresalientes.

“Las tasas de crecimiento del salario base de cotización al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y de los salarios contractuales de las empresas de jurisdicción federal se elevaron en 0.3 puntos porcentuales durante el tercer trimestre de 2008, en tanto que la inflación anual promedio del trimestre y las expectativas de inflación para los próximos 12 meses lo hicieron en 0.6 y 0.5 puntos porcentuales, respectivamente².

En el tercer trimestre de 2008, el salario base de cotización al IMSS mostró una variación anual promedio de 5.5%, mientras que el trimestre previo dicha cifra había sido de 5.2%. El aumento que se observó en el ritmo de crecimiento de los salarios tuvo lugar en los tres sectores de actividad de la economía.

² El primer indicador considera el sueldo diario que, en promedio, recibieron los trabajadores afiliados al IMSS durante el lapso de tiempo indicado, así como algunas prestaciones (p.ej. gratificaciones, prima vacacional y comisiones). Por su parte, los salarios contractuales comprenden únicamente el incremento directo al tabulador que negocian los trabajadores de las empresas de jurisdicción federal y que serán vigentes durante un año. Cabe señalar que la composición mensual de este último indicador se integra con la información de las empresas que llevaron a cabo sus revisiones salariales, usualmente en el mismo periodo del año, razón por la que éste exhibe un patrón estacional. Debido a ello, resulta conveniente realizar el análisis sobre la evolución de los salarios contractuales comparando anualmente los mismos periodos de tiempo.

Tendencia de Indicadores Salariales

a) Salario Base de Cotización al IMSS ^{1/}
Variación anual en por ciento

1/ Este indicador considera a los trabajadores afiliados al IMSS. Cobertura: 14.4 millones de trabajadores en promedio durante los primeros nueve meses de 2008, lo que corresponde a 35.5 por ciento del personal ocupado remunerado total.

b) Salario Contractual ^{2/}
Cifras en por ciento

2/ En este dato se incluyen las negociaciones salariales que se efectuaron en empresas de jurisdicción federal. Cobertura: 1.9 millones de trabajadores durante 2007, lo que corresponde a 4.6 por ciento del personal ocupado remunerado total de dicho año.

Los salarios contractuales, negociados por las empresas de jurisdicción federal, registraron en el tercer trimestre de 2008 un aumento promedio de 4.7%. Por tipo de propiedad de las empresas, la mayor alza salarial se acordó en las empresas públicas, alcanzando en el tercer trimestre de 2008 una variación de 4.8%. Por su parte, los trabajadores de empresas privadas obtuvieron en el período un aumento de 4.6%. Los incrementos salariales en ambos tipos de empresas fueron más altos respecto de los observados en el mismo trimestre del año previo. Conviene destacar que, el resultado obtenido en las empresas públicas estuvo influido de manera importante por las negociaciones en el sector de hidrocarburos.

Indicadores Salariales
Variación anual en por ciento

	2007						2008			
	I	II	III	IV	Ene-Sep	Ene-Dic	I	II	III	Ene-Sep
Salario Base de Cotización (IMSS)	5.9	5.7	5.3	5.1	5.6	5.5	4.9	5.2	5.5	5.2
Primario	15.7	10.5	4.4	3.6	10.2	8.5	3.3	4.4	5.7	4.4
Secundario	7.7	8.1	7.3	6.5	7.7	7.4	6.6	7.6	7.7	7.3
Terciario	5.0	4.7	4.7	4.6	4.8	4.7	4.2	4.7	5.0	4.6
Salario Contractual Total^{1/}	4.2	4.4	4.3	4.1	4.3	4.2	4.4	4.4	4.7	4.5
Empresas Públicas	3.9	4.2	4.3	4.0	4.1	4.1	4.1	4.2	4.8	4.5
Hidrocarburos	n.e.	n.e.	4.3	n.e.	4.3	4.3	n.e.	n.e.	4.8	4.8
Empresas Privadas	4.3	4.4	4.3	4.4	4.3	4.3	4.4	4.5	4.6	4.5
Inflación Anual Promedio del Trimestre	4.1	4.0	4.0	3.8	4.0	4.0	3.9	4.9	5.5	4.8
Expectativas de Inflación para Póximos 12 Meses (Promedio del Trimestre)	3.6	3.7	3.8	3.9	3.7	3.7	3.7	3.8	4.3	3.9

n.e. No existen revisiones salariales de la rama de hidrocarburos en el periodo indicado.

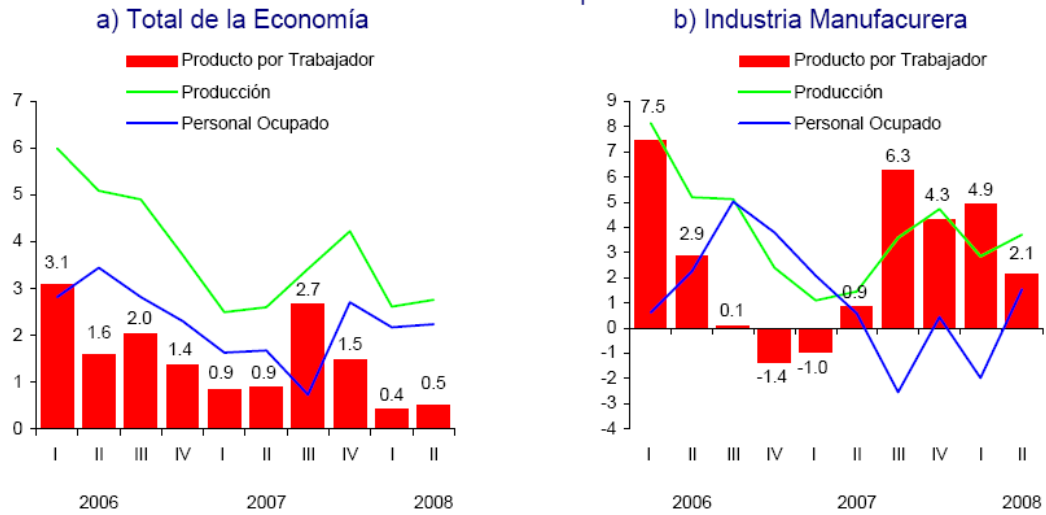
1/ Se refiere al promedio ponderado por el número de trabajadores beneficiados en el periodo.

Fuente: Cálculos elaborados por el Banco de México con información del INEGI, IMSS y STPS.

Producto por Trabajador

El producto por trabajador para el total de la economía, estimado con información de la ENOE y del Sistema de Cuentas Nacionales de México, mostró un incremento promedio en el segundo trimestre del año de 0.5%, cifra similar a la observada el trimestre anterior (0.4%). Por otra parte, en el sector manufacturero ese indicador mostró una desaceleración en su tasa de crecimiento, pasando de 4.9 a 2.1 por ciento del primer al segundo trimestre de 2008.”

Producto por Trabajador: Total de la Economía e Industria Manufacturera^{1/}
 Variación anual en por ciento



1/ Para calcular el producto medio por trabajador, se toma en cuenta la información de producción de Cuentas Nacionales y el personal ocupado de la ENOE.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/documents/{FB0916B3-BB2E-9883-BA6D-466667371809}.pdf>

Seguimiento de la evolución de los costos laborales en los países de la zona del euro

En el Boletín Mensual del Banco Central Europeo (BCE), correspondiente a noviembre, se publicaron dos análisis en los que se aborda la problemática de los costos laborales y las rigideces salariales en los países de la zona del euro. El primero de ellos presenta la evolución de los costos laborales; y, el segundo proporciona una perspectiva teórica de los procesos de ajuste e instituciones del mercado de trabajo. A continuación se presentan los dos artículos.

“Los incrementos acumulados de los costos laborales en los países de la zona del euro pueden ser indicativos de un aumento de los desequilibrios y las pérdidas de competitividad y, como tales, son una importante señal anticipada de la necesidad de ajustes. Por consiguiente, es necesario realizar un estrecho seguimiento de la evolución relativa de los costos laborales en los países de la zona del euro y de otros indicadores de competitividad.

En el contexto de la zona del euro, en la que la política monetaria ha de orientarse hacia el mantenimiento de la estabilidad de precios para el conjunto de la zona, la acumulación de pérdidas de competitividad y desequilibrios en un país es un indicio de que las autoridades nacionales deben reaccionar. Esa reacción debería centrarse en la aplicación de medidas para mejorar el funcionamiento de los mercados de trabajo y de productos y atenuar los incrementos de los costos laborales. Cuanto antes adopten las autoridades nacionales esas medidas correctivas, menores serán los riesgos de entrar en un período prolongado de bajo crecimiento y pérdidas de empleo en el país en cuestión.

En el presente artículo se examinan las principales regularidades empíricas de la evolución de los costos laborales y los indicadores de competitividad en los países de la zona del euro, así como los respectivos procesos de ajuste, centrandos la

atención en el período transcurrido desde el inicio de la Tercera Fase de la UEM en 1999. A continuación, se analizan los principales factores determinantes de dicha evolución y se destacan algunas consideraciones relevantes en materia de política económica, tanto para las autoridades nacionales como para los agentes sociales.

1. Introducción

La zona del euro es una unión monetaria en expansión que experimentará una nueva ampliación en enero del 2009 con la incorporación del decimosexto país. Concretamente, la introducción de una moneda común ha eliminado los efectos de la fluctuación de los tipos de cambio entre los países miembros de la unión, reduciendo así los costos de transacción y fomentando la transparencia en materia de precios a escala internacional, lo que ha estimulado el comercio y, en última instancia, ha favorecido una mayor integración económica. Con todo, se observan diferencias en los resultados macroeconómicos entre los países y regiones que integran la zona del euro, algunas de las cuales se manifiestan en la evolución de los costos laborales.

En principio, los diferenciales entre los costos laborales puede ser una característica deseable de toda economía que funcione correctamente. Esos diferenciales reflejan las distintas situaciones de los mercados de trabajo locales y la diversa evolución de la productividad. En el contexto de una unión monetaria, la diferente evolución de los salarios nominales en los países que integran la unión puede ser un importante medio para realizar el ajuste en caso de perturbaciones en un país en concreto o de perturbaciones comunes con una transmisión interna distinta.

No obstante, la persistencia de diferenciales amplios y positivos en el crecimiento de los salarios nominales, que no reflejen la evolución de la productividad, podría ser indicativa de pérdidas de competitividad y de cuota de mercado de exportación susceptibles, entre otras cosas, de repercutir en las perspectivas de crecimiento a

medio plazo del producto y del empleo en algunos países de la zona del euro. En particular, existe el riesgo de que un aumento persistente y sustancial de los costos laborales se traduzca, en última instancia, en un deterioro de la situación del mercado de trabajo nacional en estos países, lo que entrañaría dolorosos costos de ajuste en términos de pérdidas de empleo y producto, que podrían haberse evitado de varias maneras, entre otras, con un funcionamiento más flexible y eficiente del mercado de trabajo y la moderación de los costos laborales.

El Consejo de Gobierno del BCE ejecuta la política monetaria con el objetivo principal de mantener la estabilidad de precios en el conjunto de la zona del euro. Por lo tanto, la política monetaria no puede resolver las diferencias en los costos laborales ni cualquier otra cuestión económica específica de un país. Sin embargo, el BCE tiene que considerar los factores que motivan la aparición de esos diferenciales por tratarse de un elemento clave para comprender mejor lo que ocurre en la zona del euro.

En este contexto, se describen a continuación las principales características y las posibles causas de los diferenciales en la evolución de los costos laborales y los procesos de ajuste entre los distintos países de la zona del euro y se analizan sus consecuencias para las políticas económicas nacionales³. El artículo se estructura como sigue: en la sección 2 se presenta evidencia sobre la evolución de los costos laborales; en la sección 3, se describen algunas regularidades empíricas sobre diversas medidas de la competitividad y la evolución de la balanza por cuenta corriente y las exportaciones; en la sección 4 se analizan los determinantes de los diferenciales de los salarios y sus consecuencias para los procesos de ajuste; por

³ En dos artículos publicados por el BCE se han abordado ya varios aspectos de los diferenciales entre los países de la zona del euro, a saber, «Diferenciales de crecimiento del producto en la zona del euro: fuentes e implicaciones» y «La política monetaria y los diferenciales de inflación en un área monetaria heterogénea» publicados en el Boletín Mensual de abril del 2007 y de mayo del 2005, respectivamente

último, en la sección 5 se examinan las repercusiones de dichos diferenciales en las políticas económicas y se extraen varias conclusiones.

2 Evidencia respecto a la evolución de los costos laborales: regularidades empíricas

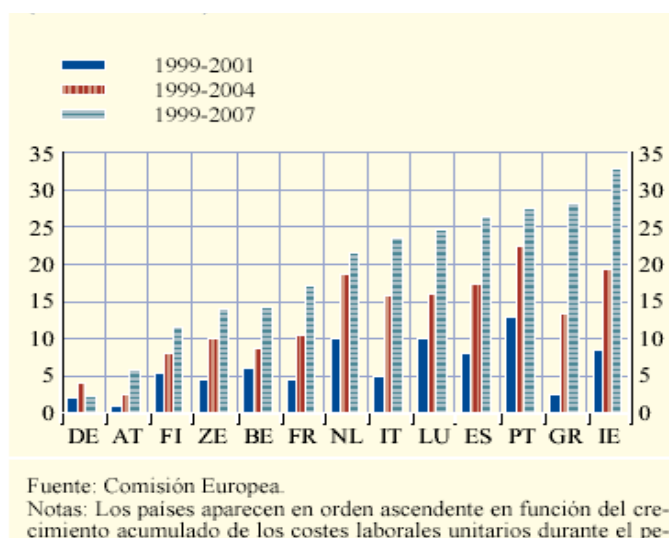
Para facilitar la comparación de la evolución en el tiempo y entre países, los costos laborales pueden medirse en términos de unidad de trabajo, es decir, remuneración por asalariado, o en términos de unidad de producto, es decir, costo laboral unitario. Aunque existen varias formas de calcular el costo laboral unitario, una fórmula estándar es dividir la remuneración por asalariado por la productividad, medida ésta como la producción real dividida por el empleo. De esta forma, resulta evidente que los aumentos de los costos laborales unitarios son el resultado de un incremento de la retribución por asalariado o de un descenso de la productividad, o de una combinación de ambos factores.

No obstante, es necesario tener presentes algunas cuestiones y advertencias respecto a la medición a la hora de calcular los costos laborales, especialmente cuando se compara la evolución en distintos países. En primer lugar, el factor trabajo puede medirse de varias formas, a saber, en número de personas, en empleos equivalentes a tiempo completo o en horas. Para facilitar la homogeneidad de los datos en el tiempo y su comparabilidad entre países, en el presente artículo se utiliza el empleo en términos de equivalente a tiempo completo. El empleo equivalente a tiempo completo se define como el número total de horas trabajadas dividido por el número medio anual de horas trabajadas en empleos a tiempo completo dentro del territorio económico. Por ejemplo, una persona que trabaje conforme a un contrato a tiempo parcial del 50%, equivaldría a 0.5 en términos de empleo equivalente a tiempo completo. En segundo lugar, el cálculo de los costos laborales unitarios mostrados en este artículo se refiere al total de la economía y no a un sector concreto, como el sector manufacturero. En tercer lugar, al calcular los costos laborales unitarios se

supone, implícitamente, que a los trabajadores autónomos se les remunera al mismo nivel medio de remuneración que a los asalariados⁴.

En general, aunque el cálculo de las tasas de crecimiento de los costos laborales unitarios en los distintos países puede variar ligeramente en función de los datos antes mencionados que se elijan y de ciertas limitaciones asociadas a los mismos, el principal objetivo del análisis que se muestra en el presente artículo no parece verse afectado por estos problemas de medición.

CRECIMIENTO ACUMULADO DE LOS COSTOS LABORALES UNITARIOS



Fuente: Comisión Europea.

Notas: Los países aparecen en orden ascendente en función del crecimiento acumulado de los costos laborales unitarios durante el período 1999-2007. En el caso de Grecia, el año de referencia es el 2001.

⁴ En esta sección, los datos sobre costos laborales unitarios, remuneración por asalariado y productividad en los países de la zona del euro se han extraído de la base de datos macroeconómicos anuales de la Comisión Europea. En esta base de datos, el empleo se mide en términos de empleo equivalente a tiempo completo en los casos de Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos y Austria, mientras que en los restantes países de la zona del euro se mide en número de personas. Esta base de datos se actualiza dos veces al año, en primavera y otoño, y está vinculada a los dos principales trabajos de proyecciones que realiza la Comisión Europea. Concretamente, los datos que figuran en este artículo corresponden a las proyecciones de la base de datos de la primavera del 2008.

En el cuadro de la página siguiente puede observarse que varios países de la zona del euro han registrado incrementos relativamente fuertes de los costos laborales unitarios desde comienzos de 1999. Concretamente, en cifras acumuladas, en los nueve años transcurridos entre 1999 y el 2007, varios países han acumulado incrementos del 25% al 35% en sus costos laborales unitarios, porcentajes muy superiores al incremento medio acumulado de la zona del euro, que se sitúa en torno al 14%. Esta evolución contrasta con los incrementos acumulados muy moderados registrados en otros pocos países⁵.

Una característica especial de la evolución de los costos laborales en los países de la zona del euro es su elevado grado de persistencia. En algunos países, el crecimiento acumulado de dichos costos ha sido constantemente superior o inferior a la media de la zona. Como puede observarse en la gráfica de la página previa los países que durante los primeros años de la UEM comenzaron a acumular incrementos de los costos laborales unitarios superiores a la media se han mantenido en la misma posición relativa en años más recientes. Además, en algunos casos, se ha producido una notable aceleración de esos incrementos en los últimos años.

⁵ A los efectos de este artículo, el horizonte temporal para examinar la evolución de cada país comienza en 1999 y finaliza en el 2007, y se limita al período en el que los países se incorporaron a la zona del euro. Por ese motivo, sólo se presentan cálculos correspondientes a Grecia a partir del 2001. No obstante, con ello se reduce la comparabilidad, con otros países de la zona del euro, de las tasas de crecimiento acumulado. El uso de la misma fecha de partida para estos países podría no ser siempre apropiado, ya que las condiciones iniciales pueden variar desde una perspectiva de equilibrio. En un análisis específico para un país podría justificarse, por lo tanto, el uso de un horizonte temporal diferente. No se presentan datos correspondientes a Chipre, Malta ni Eslovenia porque estos países se incorporaron a la zona del euro en fechas relativamente recientes y no es posible calcular tasas acumuladas significativas. Eslovaquia se incorporará a la zona del euro al comienzo del 2009. No obstante, es importante subrayar que todas las enseñanzas y consecuencias para la política económica extraídas en este artículo son plenamente aplicables a todos los países de la zona del euro.

COSTOS LABORALES UNITARIOS EN LOS PAÍSES DE LA ZONA DEL EURO

(tasas de variación interanual)										
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Crecimiento acumulado 1999 - 2007
Zona del euro	0,9	1,1	2,3	2,3	2,1	0,8	1,1	1,0	1,5	14,0
Bélgica	1,3	0,3	4,2	2,1	0,7	-0,3	1,5	1,6	2,0	14,2
Alemania	0,5	0,7	0,9	0,9	1,0	0,0	-0,8	-1,0	0,2	2,3
Irlanda	0,6	3,4	4,4	0,8	3,9	5,1	3,7	3,1	4,2	33,0
Grecia ¹⁾			2,5	6,0	2,4	1,8	3,7	4,6	4,4	28,3
España	1,9	2,8	3,2	2,9	2,9	2,4	2,5	2,3	2,7	26,4
Francia	0,9	1,1	2,3	2,9	1,8	1,1	1,7	1,9	2,3	17,2
Italia	1,2	0,6	3,1	3,6	4,4	2,1	2,8	2,3	1,5	23,7
Luxemburgo	0,7	2,5	6,5	2,2	1,9	1,3	1,7	2,2	3,4	24,7
Países Bajos	1,7	2,9	5,0	4,8	2,7	0,2	-0,2	1,1	1,6	21,7
Austria	0,1	-0,2	1,0	1,0	0,8	-0,3	1,4	0,7	1,2	5,9
Portugal	2,4	4,9	5,2	3,7	3,2	1,2	2,0	1,8	0,4	27,6
Finlandia	0,8	1,0	3,5	1,1	1,1	0,2	2,3	-0,2	1,1	11,6

Fuente: Comisión Europea.

Notas: El cuadro muestra los datos correspondientes a los años siguientes a la introducción del euro en los respectivos países.

1) En el caso de Grecia, el crecimiento acumulado de los costos laborales corresponde al período comprendido entre el 2001 y el 2007. Los cálculos realizados por el Banco de Grecia pueden no coincidir con los que aparecen en este cuadro.

**CRECIMIENTO ACUMULADO DE LOS COSTOS LABORALES UNITARIOS, LA
REMUNERACIÓN POR ASALARIADO Y LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO
(1999-2007)**

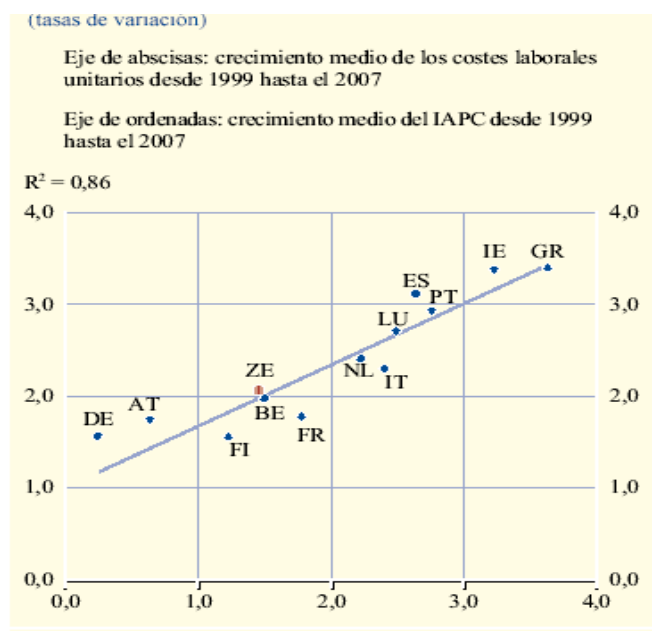
(tasas de variación)	COSTOS LABORALES UNITARIOS	REMUNERACIÓN ASALARIADO	PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO
Zona del euro	14,0	25,9	11,0
Bélgica	14,2	27,6	11,7
Alemania	2,3	17,6	15,0
Irlanda	33,0	68,4	26,6
Grecia ¹⁾	28,3	55,6	21,3
España	26,4	31,5	4,1
Francia	17,2	28,0	9,2
Italia	23,7	28,5	3,9
Luxemburgo	24,7	40,1	12,3
Países Bajos	21,7	39,4	14,6
Austria	5,9	20,4	13,7
Portugal	27,6	39,2	9,1
Finlandia	11,6	32,7	18,9

Fuente: Comisión Europea.

1) En el caso de Grecia, las tasas de crecimiento acumulado corresponden al período 2001-2001.

Como ya se indicó anteriormente, desde una perspectiva contable, los incrementos de los costos laborales unitarios son el resultado de un aumento de la remuneración por asalariado, de un descenso de la productividad, o de una combinación de ambos factores. En el cuadro previo, se observa que las divergencias en la evolución acumulada de los costos laborales unitarios en los países de la zona del euro entre 1999 y el 2007 parecen ser, en gran medida, resultado de diferencias en las tasas de crecimiento de la remuneración por asalariado más que de la evolución de crecimiento de la productividad. No obstante, en unos pocos países la tasa de crecimiento de la productividad acumulada durante el período de referencia de nueve años parece ser extraordinariamente baja, lo que ha contribuido a que los costos laborales unitarios hayan crecido por encima de la media.

INFLACIÓN MEDIDA POR EL IAPC Y CRECIMIENTO DE LOS COSTOS LABORALES UNITARIOS (1999-2007)



Fuentes: Comisión Europea y Eurostat.

Notas: El gráfico muestra el crecimiento medio desde la introducción del euro en los respectivos países, es decir, 2001-2007 en el caso de Grecia. El R^2 es un indicador de 0 a 1, que muestra hasta que punto la línea que representa la tendencia estimada se ajusta a las variables efectivamente observadas.

Por último, las diferencias en la evolución de los costos laborales unitarios entre los distintos países de la zona del euro han estado clara y positivamente asociadas a las diferencias en sus tasas de inflación, medidas por el IAPC, durante el mismo período. Como se observa en la gráfica de la página anterior, los países que durante el período en cuestión, registraron tasas de crecimiento de los costos laborales unitarios superiores a la media, también registraron tasas de inflación superiores a la media. Concretamente, un grupo de países registraron tasas medias de inflación de entre el 3.0% y el 3.5%, y tasas de crecimiento de los costos laborales unitarios, igualmente superiores a la media⁶. En otras palabras, los persistentes incrementos de

⁶ Por razones de comodidad, la gráfica muestra las tasas de inflación medias. Se obtendrían los mismos resultados representando los incrementos acumulados de la inflación medida por el IAPC y las tasas de crecimiento de los costos laborales unitarios.

los costos laborales unitarios observados en algunos países de la zona del euro desde 1999 han venido acompañados de diferenciales de inflación positivos.

La persistencia de las diferencias en la evolución de los costes laborales unitarios puede tener consecuencias importantes para la competitividad, en términos de precios y costos, de algunos países. En la sección siguiente, se examinan varias medidas de la competitividad exterior, en las que se tienen en cuenta la estructura del comercio de cada país y los indicadores del comportamiento de las exportaciones.

3 Competitividad de los países de la zona del euro: algunas regularidades empíricas

El concepto de competitividad de un país no es inequívoco ni fácil de definir. En sentido estricto, suele referirse a la competitividad internacional en términos de precios medida por varios indicadores del tipo de cambio efectivo. Un segundo enfoque, *ex-post*, vincula el concepto de competitividad con el «desempeño externo» de un país, por lo que normalmente se examinan la evolución de las cuotas de mercado de exportación y la balanza por cuenta corriente, así como los factores determinantes que pueden afectar a la capacidad de una economía para competir en los mercados internacionales. Un tercer enfoque amplía la definición de competitividad para incluir un concepto de productividad relativa, siendo la economía más competitiva la que mejores perspectivas tiene de generar empresas capaces de contribuir al crecimiento económico a más largo plazo y al bienestar⁷.

⁷ Desde la tercera perspectiva sobre el concepto de competitividad se aborda la capacidad de los países para generar empresas sumamente productivas que puedan, en última instancia, competir con éxito en los mercados internacionales. De acuerdo con esta visión, la competitividad internacional de un país se obtiene mediante la agregación de la competitividad de cada una de las empresas nacionales en relación con sus contrapartes extranjeras. Esto significa que las características específicas nacionales son un importante factor determinante. En particular, los países en los que la competencia en el mercado nacional es más intensa, cuentan con mejor tecnología y tienen mayor facilidad de acceso tienden a ser, en general, más competitivos. Véase, por ejemplo, M. Melitz y G. Ottaviano (2008) «Market size, trade and productivity», *Review of Economic Studies*, Vol. 75, pp. 295-316. Véase también G. Ottaviano, D. Taglioni y F. di Mauro (2007), «Deeper, wider and more competitive? Monetary integration, eastern enlargement and competitiveness in the European Union», documento de trabajo n.º 847 del BCE.

Así pues, los dos primeros enfoques se centran explícitamente en la dimensión externa de la economía y sus procesos de ajuste, mientras que el tercero tiende a centrarse más en las tendencias a más largo plazo de la economía. A continuación se examinan brevemente las tendencias recientes asociadas a los dos primeros conceptos, a fin de determinar el grado de heterogeneidad existente entre los países de la zona del euro.

3.1 Competitividad en términos de precios y costos

La evaluación de la competitividad internacional en términos de precios y costos de cada uno de los países de la zona del euro se basa en los indicadores armonizados de competitividad (IAC) que calcula el BCE⁸. Estos indicadores se definen como los precios relativos entre los países de la zona del euro y sus socios comerciales expresados en una moneda común y difieren en función del deflactor de precios empleado. En general, se consideran más adecuados para medir la competitividad que una comparación de precios acumulados, ya que tienen en cuenta los movimientos de los tipos de cambio nominales. Las ponderaciones utilizadas para agregar los países competidores dependen de la estructura del comercio de cada país.

En general, los indicadores armonizados de competitividad sugieren que ha habido un considerable grado de heterogeneidad en la evolución de la competitividad en términos de precios en los países de la zona del euro. Considerando el comercio total, la mayoría de los países de la zona del euro han registrado pérdidas de competitividad en términos de precios frente a sus socios comerciales, que se han visto acentuadas por la fortaleza del euro con respecto a 1999. Véase gráfica de

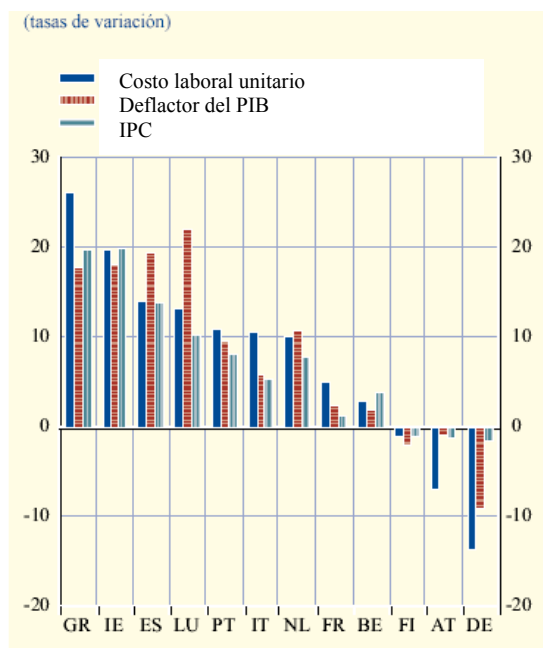
⁸ El Eurosistema ha publicado con regularidad los IAC, que se basan en el IPC, a fin de proporcionar una media comparable de la competitividad en términos de precios de cada uno de los países de la zona del euro, que sea también coherente con la metodología y las fuentes de los datos utilizados para calcular los tipos de cambio efectivos del euro.

Variaciones acumuladas de los indicadores armonizados de competitividad (IIAC) basados en el comercio total (1999-2007).

No obstante, la magnitud de estas pérdidas varía considerablemente de unos países a otros. Al parecer, esta heterogeneidad puede explicarse, en gran medida, por la diferente evolución de la inflación a nivel de país más que por diferencias en la estructura del comercio.

Si se considera el comercio entre países pertenecientes a la zona del euro, la mayoría de los países han experimentado ciertas pérdidas de competitividad en términos de precios, que se han compensado con las ganancias registradas en otros pocos países, principalmente en Alemania, como se muestra en la gráfica de Variaciones acumuladas de los indicadores armonizados de competitividad (IIAC) basados en el comercio entre países de la zona del euro (1999-2007). El resultado total es, en general, robusto a la elección del indicador, es decir, si los IAC se basan tanto en el IPC, como en el deflactor del PIB o en los costos laborales unitarios de la economía en su conjunto. Si bien las conclusiones cualitativas siguen siendo prácticamente las mismas, la magnitud de las variaciones de la competitividad en términos de precios parece ser sensible a la selección del deflactor de precios.

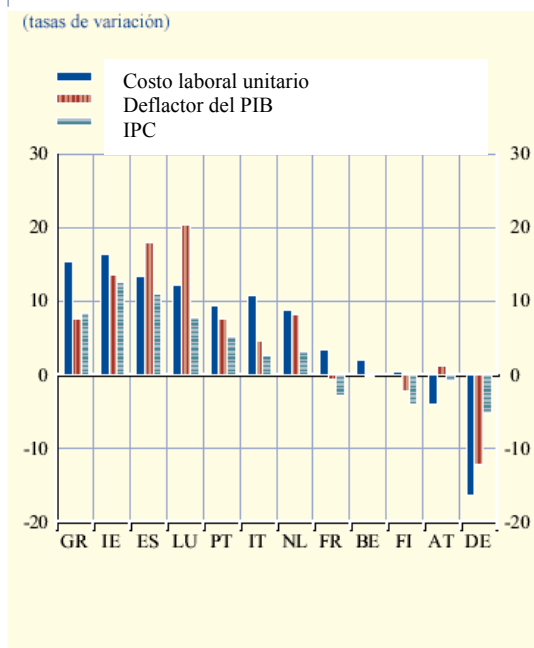
VARIACIONES ACUMULADAS DE LOS INDICADORES ARMONIZADOS DE COMPETITIVIDAD (IAC) BASADOS EN EL COMERCIO TOTAL (1999-2007)



Fuente: Cálculos del BCE.

Notas: en los IAC basados en el comercio total se tienen en cuenta tanto los intercambios comerciales que se producen dentro de la zona del euro como los que se realizan con un grupo de 22 países no pertenecientes a la zona. Un aumento de los índices significa una apreciación del tipo de cambio efectivo real o una caída de la competitividad nacional. El gráfico muestra las tasas de crecimiento acumulado desde la introducción del euro en los respectivos países, es decir, desde el primer trimestre del 2001 en el caso de Grecia. Los países se presentan en orden descendente en función del IAC basado en el costo laboral unitario.

VARIACIONES ACUMULADAS DE LOS INDICADORES ARMONIZADOS DE COMPETITIVIDAD (IAC) BASADOS EN EL COMERCIO ENTRE PAÍSES DE LA ZONA DEL EURO (1999-2007)



Fuente: Cálculos del BCE.

Notas: en los IAC basados en el comercio entre países de la zona del euro sólo se tienen en cuenta los intercambios comerciales que se producen dentro de la zona. Un aumento de los índices significa una apreciación del tipo de cambio efectivo real o una caída de la competitividad nacional. El gráfico muestra las tasas de crecimiento acumulado desde la introducción del euro en los respectivos países, es decir, desde el primer trimestre del 2001 en el caso de Grecia. Los países se presentan en el mismo orden que en la gráfica previa.

3.2 Comportamiento del sector exterior

Por lo que respecta al desempeño de los países de la zona del euro en relación con el sector exterior, la zona en su conjunto ha perdido cuotas de mercado en los últimos años. Este ajuste, que está en consonancia con lo que ha ocurrido en otros países desarrollados, tiene su origen en la creciente importancia en el comercio mundial de algunos grandes países de ingresos más bajos, sobre todo China. Por lo tanto, para

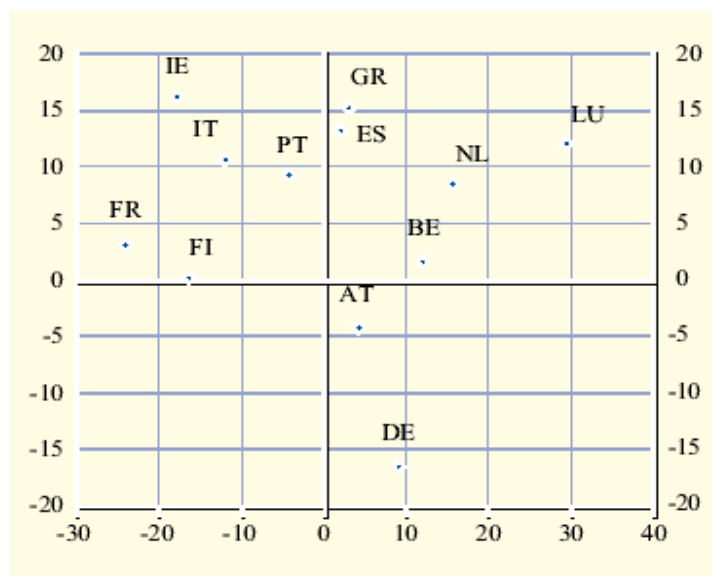
poder evaluar la competitividad dentro de la zona del euro es importante comparar los cambios relativos en las cuotas de mercado de los países de la zona.

Sin embargo, las cuotas de mercado de exportación no son siempre una buena variable sustitutiva para aproximar el desempeño económico de un país. Concretamente, en un entorno de creciente fragmentación internacional de la producción, la contribución de canales como la producción extrafronteriza —que podría sustituir parcialmente al comercio— no la reflejan exactamente las cuotas de mercado de exportación relativas y su evolución. A pesar de todas estas matizaciones, el grado de heterogeneidad en la evolución de dichas cuotas en los distintos países de la zona del euro ha sido notable. Si bien algunos países han registrado acusados descensos desde 1999, otros sólo se han visto afectados ligeramente o incluso han mostrado una tendencia a aumentar sus cuotas de mercado tanto dentro de la zona del euro como a escala mundial. Esta evolución parece asociarse en parte a los cambios en las condiciones de competitividad en términos de precios. Por ejemplo, en varios países parece observarse, a nivel interno de la zona del euro, un movimiento coincidente de la evolución de las cuotas de mercado de exportación y de la competitividad en términos de precios, como se muestra en la gráfica siguiente. No obstante, algunos factores estructurales, como la especialización en ciertas ramas de actividad, también pueden desempeñar un papel importante para determinar el comportamiento de las exportaciones. También se espera que la competitividad en términos de precios influya en la balanza por cuenta corriente de un país a través de las exportaciones.

**VARIACIONES ACUMULADAS DE LA
COMPETITIVIDAD EN TÉRMINOS DE COSTOS Y
CUOTAS DE MERCADO DE EXPORTACIÓN ENTRE
PAÍSES DE LA ZONA DEL EURO
(1999-2007)**

Eje de abscisas: crecimiento acumulado de las cuotas de mercado de exportación entre países de la zona del euro.

Eje de ordenadas: crecimiento acumulado de los IAC entre países de la zona del euro (basados en los costos laborales unitarios)



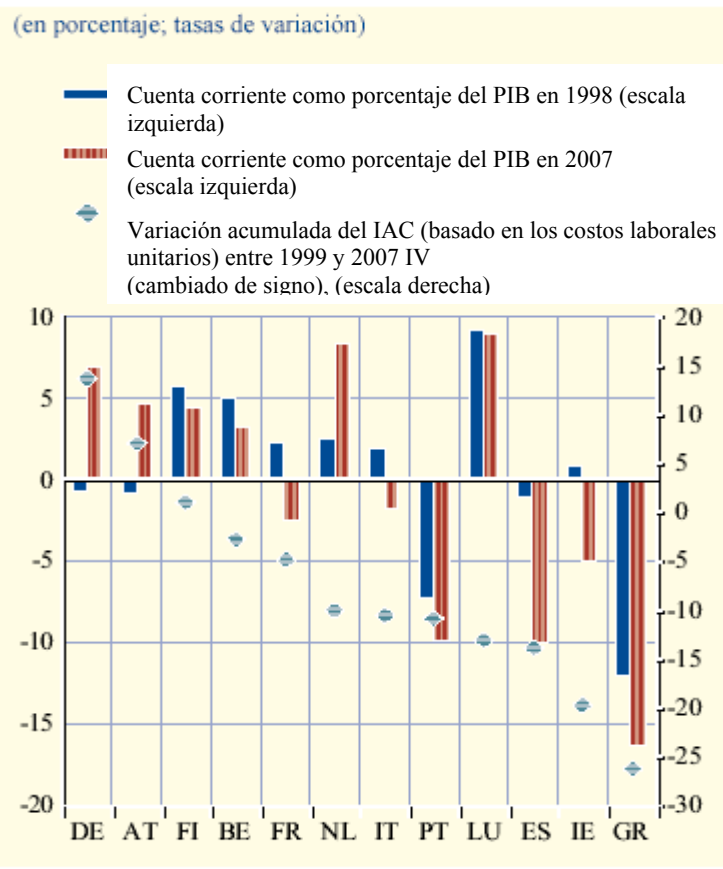
Fuentes: Eurostat y cálculos del BCE.

Notas: En los IAC basados en el comercio entre países de la zona del euro sólo se tienen en cuenta los intercambios comerciales que se producen dentro de la zona. Un aumento de los índices significa una apreciación del tipo de cambio efectivo real o una caída de la competitividad nacional.

Aunque existen otros factores que explican la evolución de la cuenta corriente, en la mayoría de los países de la zona del euro que registraron una notable pérdida de competitividad en términos de precios y costos durante el período comprendido entre los años 1999 y 2007 parece haberse producido también un empeoramiento de la balanza por cuenta corriente. Por el contrario, en los países que incrementaron su

competitividad en términos de precios, se observó una mejora de la balanza por cuenta corriente⁹.

**SALDO DE LA BALANZA POR CUENTA CORRIENTE
DE LOS PAÍSES DE LA ZONA DEL EURO E INDICADOR
ARMONIZADO DE COMPETITIVIDAD (IAC)**



Fuentes: Comisión Europea y BCE.

Notas: El año inicial representado en el gráfico corresponde al año anterior a la introducción del euro en los respectivos países, es decir, el 2000 en el caso de Grecia. Los países aparecen en orden descendente en función de la variación acumulada del IAC (basado en los costos laborales).

⁹ La balanza por cuenta corriente también se ve afectada por muchos otros factores que pueden desempeñar un papel prominente; es el caso de Luxemburgo, que presenta un notable saldo positivo en las actividades relacionadas con los servicios.

En resumen, el alto grado de heterogeneidad que muestra la competitividad en términos de precios y costos en los países de la zona del euro explica algunas de las divergencias en los resultados de las cuentas externas cuando la evaluación se basa en las variaciones de las cuotas de mercado de exportación y de la balanza por cuenta corriente.

4 Factores de terminantes y proceso de ajuste

La persistencia de los diferenciales de crecimiento de los costes laborales puede tener distintas consecuencias para la política económica dependiendo de su origen. Por ello es importante identificar cuidadosamente los factores que la motivan. Sin embargo, no es éste un ejercicio sencillo, ya que son varios los factores —a veces intrínsecamente vinculados— que pueden contribuir a la presencia de esas diferencias. En esta sección se presenta un breve resumen de los principales factores determinantes de la existencia de persistentes diferenciales de crecimiento en los costos laborales entre los distintos países de la zona del euro y del papel que desempeñan en los procesos de ajuste.

4.1 principales factores determinantes

Aunque son varios los factores que pueden guardar una estrecha relación entre sí y actuar simultáneamente, tres grandes categorías generales de determinantes pueden explicar los aumentos relativamente fuertes, en cifras acumuladas, de los costos laborales o de los precios en un país dado. En primer lugar, los factores que pueden tener relación con el proceso de convergencia real e integración económica de un país y/o con los incrementos relativos de su productividad tendencial; un segundo grupo lo constituyen los determinantes relacionados con diferencias de larga duración en las instituciones y estructuras económicas nacionales, que reflejan, principalmente, características inapropiadas asociadas a las políticas de los mercados

de trabajo y productos; en tercer lugar, las presiones intensas y persistentes de la demanda en un contexto de rigidez de la oferta, y posiblemente también bajo la influencia de una política fiscal inadecuada, pueden dar lugar a un período prolongado de crecimiento por encima del potencial y brechas de producción positivas que, en última instancia, se reflejarían en un recalentamiento de la economía nacional y en presiones sobre los precios y los costos laborales.

Expresado con más detalle, los incrementos relativamente mayores de los costos laborales en un país dado pueden estar asociados a un proceso de convergencia económica hacia unos niveles de vida más elevados o, más concretamente, con incrementos tendenciales relativamente más altos del PIB per cápita¹⁰. Si esas tendencias son sostenibles, los niveles relativamente más altos de precios y costos podrían, hasta cierto punto, ser coherentes con un cambio en las variables fundamentales y, como tales, no representarían ninguna amenaza para la evolución futura de la economía. En esas circunstancias, podrían aparecer diferenciales de salarios e inflación en los precios durante un período de tiempo limitado, sin que ello fuera necesariamente incompatible con el equilibrio. Sin embargo, en la práctica, es sumamente difícil separar la parte de los diferenciales de precios y costos laborales que reflejan el ajuste a nuevo nivel de equilibrio.

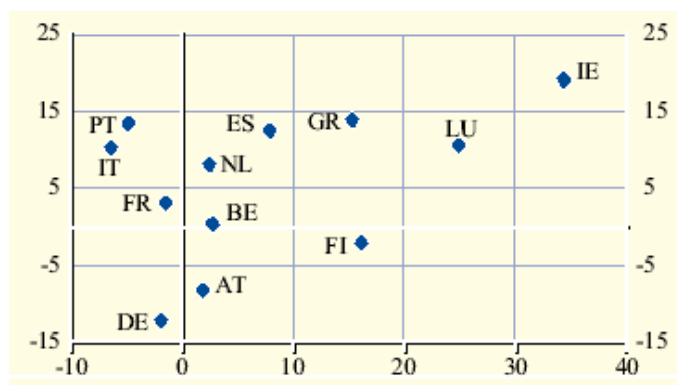
¹⁰ Existe cierta evidencia de que la convergencia de los niveles salariales entre los países de la zona del euro se produjo, principalmente, antes de 1999, sobre todo en la década de los ochenta, y prácticamente llegó a su fin tras el inicio de la tercera fase de la UEM.

CRECIMIENTO ACUMULADO DEL PIB REAL PER CÁPITA Y COSTOS LABORALES UNITARIOS EN RELACIÓN CON LA ZONA DEL EURO (1999-2007)

Eje de abscisas: crecimiento acumulado del PIB real per cápita.

Eje de ordenadas: crecimiento acumulado de los costos laborales unitarios.

Tasa de variación



Fuentes: Cálculos del BCE, basados en datos de la Comisión Europea.

Nota: La gráfica muestra las diferencias en el crecimiento acumulado con respecto a la zona del euro desde la introducción de la moneda única en los respectivos países, es decir, en el período 2001-2007 en el caso de Grecia.

En el contexto de la UEM, con las ventajas que entraña la positiva dinámica del comercio exterior, resultantes de la eliminación de la incertidumbre relativa a los tipos de cambio y, en general, la integración de los mercados de bienes y servicios, cabe esperar un mayor apoyo al proceso de convergencia. No obstante, en ese proceso, es esencial que la posición de competitividad exterior del país no se vea comprometida significativamente por rápidos y excesivos incrementos de los costos laborales, lo que podría dar lugar, en presencia de perturbaciones adversas imprevistas, a un período prolongado de desempeño insatisfactorio. En otras palabras, es importante que esa convergencia se produzca de forma sostenible,

evitando la acumulación de grandes desequilibrios que podrían dar lugar a un proceso de «auge y caída»¹¹.

La gráfica de la página previa ayuda a determinar si los fuertes incrementos acumulados del PIB real per cápita en el período 1999-2007 en los países de la zona del euro, utilizados como variable sustitutiva para aproximar las mejoras relativas de los niveles de vida, podrían explicar, en cierta medida, los grandes aumentos acumulados de los costos laborales analizados anteriormente en este artículo. Como puede observarse, la relación parece ser muy heterogénea. La mayoría de los países parecen agruparse en torno a una línea vertical (próxima al eje de ordenadas), lo que indica con toda probabilidad que otros factores, distintos de las diferencias en la evolución del PIB per cápita, podrían también contribuir a explicar los divergentes resultados en términos de costes laborales unitarios. En particular, hay un grupo de países en el panel superior izquierdo de la gráfica, indicativo de un crecimiento del PIB per cápita inferior a la media, acompañado de fuertes incrementos acumulados de los costos laborales. En estos casos, parece existir una probabilidad significativa de que, desde 1999, se hayan acumulado incrementos insostenibles de los costes laborales relativos, con consecuencias negativas para las perspectivas del PIB per cápita.

Una segunda categoría de determinantes, relacionados con algunos factores institucionales de los mercados de productos y trabajo, también podría haber contribuido a la diferente evolución, en cifras acumuladas, del crecimiento de los costos laborales observado en los países de la zona del euro. La falta de flexibilidad en estos mercados puede provocar, en presencia de perturbaciones adversas, incrementos persistentes de los costos y los precios relativos en los países afectados.

¹¹ Véase un análisis más detallado en M. Andersson et al. (2008), «Wage growth dispersion across euro area countries: some stylised facts», documento ocasional n.º 90 del BCE. 10 Véase un análisis más detallado sobre los precios de los activos en el artículo titulado «Burbujas del precio de los activos y política monetaria» en el Boletín Mensual de abril del 2005.

El estrecho vínculo que existe entre la persistencia de salarios e inflación puede guardar relación con ciertos factores institucionales, por ejemplo, la indiciación de los salarios¹². Esa indiciación puede dar lugar a notables rigideces a la baja de los salarios. Dado que los salarios son un importante factor determinante de los precios, la indiciación basada en la evolución pasada de la inflación permite a las perturbaciones temporales de los precios o los costos iniciar espirales salarios-precios, que dan lugar a desviaciones persistentes tanto de unos como de otros con respecto a la media de la zona del euro.

Además, en algunos casos, el sector público podría enviar una señal para la negociación salarial en otros sectores, independientemente de la evolución de la productividad del factor trabajo, las condiciones del mercado laboral o la rentabilidad de las empresas del país en cuestión. Por otra parte, cuando la negociación salarial tiene lugar en sectores que no están expuestos directamente a la competencia internacional, es posible que no se tenga en cuenta suficientemente la situación de competitividad del país, lo que podría crear también cierta inercia en los incrementos salariales y, por lo tanto, persistencia. En estos casos, el aumento de los salarios y los precios relativos puede tener relación con unas perspectivas de creación de empleo y crecimiento negativas.

Por último, una economía puede atravesar un período prolongado de fuertes presiones de demanda. Al principio, estas presiones pueden estar relacionadas con perturbaciones de la demanda específicas del país o con una excesiva reacción ante perturbaciones comunes, e ir acompañadas de unas expectativas excesivamente optimistas por parte de los consumidores o las empresas con respecto a la futura evolución de los ingresos. Esta situación puede verse acompañada o intensificada por una política fiscal insuficientemente restrictiva. Normalmente, si las presiones

¹² Véase M. Andersson et al. (2008), «Wage growth dispersion across euro area countries: some stylised facts», documento ocasional n.90 del BCE.

de demanda son intensas, las autoridades pueden caer en el error de confundir una expansión cíclica con un desplazamiento al alza del producto potencial. Semejante situación dará lugar, probablemente, a un proceso inflacionista y a una acumulación de pérdidas de productividad. Además, puede traducirse no sólo en presiones sobre los precios de los bienes y servicios, sino también en una inflación de los precios de los activos, especialmente en los mercados de la vivienda.

Las consecuencias negativas que, a nivel interno, tendría una excesiva inflación de precios y costos laborales para el empleo y la producción pueden contrarrestarse temporalmente con una demanda interna persistentemente sólida o con un auge del mercado de la vivienda. En estos casos, los aumentos relativamente más pronunciados de los precios y de los costos laborales podrían ir acompañados inicialmente por un aumento de los niveles de vida. No obstante, en algún momento será necesario corregir la acumulación de pérdidas relativas de competencia y el aumento de los desequilibrios internos. Los costos, potencialmente elevados, que entraña una corrección de los desequilibrios —un impacto de gran magnitud sobre la producción y el empleo— quizá sólo se materialicen con cierto desfase, una vez que la economía entre en un proceso de desaceleración, posiblemente en paralelo con un ajuste en el sector de la vivienda. Si, además, la economía mostrase rigideces estructurales en los mercados de productos y trabajo, especialmente rigideces salariales a la baja, la situación podría desembocar, en última instancia, en un prologado y doloroso proceso de ajuste de la producción y el empleo.

4.2 Procesos de ajuste en distintos países

En una unión monetaria como la zona del euro, con una moneda única y una política monetaria única, el principal mecanismo de ajuste —al no existir un alto grado de movilidad de la mano de obra entre unos países y otros, una suficiente «distribución de riesgos» que trascienda las fronteras ni un sistema transfronterizo de transferencias fiscales— es el canal que representa la competitividad. En general, se considera que este canal es el mecanismo equilibrador más importante. Si, un país que forma parte de una unión monetaria experimenta presiones inflacionistas internas insostenibles, por ejemplo, como consecuencia de aumentos de los salarios y de otros costos internos, esas presiones darán lugar a una gradual acumulación de pérdidas de competitividad exterior y, con el tiempo, a una reducción de la demanda externa de exportaciones del país en cuestión. El descenso resultante de la demanda de la producción de dicho país tenderá a restablecer el producto a su nivel potencial y a atenuar las presiones inflacionistas registradas anteriormente. El funcionamiento de este mecanismo de ajuste a través del canal de la competitividad podría estimularse en un entorno de fuerte integración de los mercados de trabajo y productos como es la zona del euro. No obstante, la evidencia disponible sugiere que, en la zona del euro, como resultado de las rigideces estructurales y debido a que el Mercado Único no se ha implantado plenamente, se requiere un período relativamente largo para que un mecanismo equilibrador clave como éste pueda funcionar.

Por lo tanto, para que el canal de la competitividad funcione, resulta especialmente importante que se dé un alto grado de flexibilidad a la baja en los precios y salarios, ya que ello podría ayudar a los mercados de trabajo nacionales a ajustarse a las

perturbaciones económicas y facilitaría la eficiente asignación del factor trabajo y otros recursos¹³.

5 Consecuencias para las políticas económicas y conclusiones

Las diferencias en la evolución de los precios y los costos laborales entre los distintos países pueden ser, hasta cierto punto, una característica normal e inevitable de las uniones monetarias. Sin embargo, en algunos casos, reflejan pérdidas insostenibles de competitividad que tienen consecuencias negativas para las perspectivas de empleo y producción. En una unión monetaria, el banco central no cuenta con los instrumentos necesarios para hacer frente a esas diferencias. Y lo que es más importante, cualquier intento por eliminarlas entraría en contradicción con los principios de cualquier área monetaria que funcione correctamente. Para respaldar los ajustes necesarios tras las perturbaciones económicas y facilitar una reasignación fluida de las actividades a lo largo del tiempo, entre los distintos sectores y —algo importante— también dentro de cada país y entre unos países y otros, es vital que el BCE siga firmemente comprometido con el objetivo de mantener la estabilidad de precios a medio plazo en el conjunto de la zona del euro. Es necesario que las autoridades nacionales hagan frente a la dinámica de los precios y los costos laborales, específica de cada país, resultante de unos mecanismos institucionales o de unas políticas internas relativamente ineficientes. Las medidas que se adopten ayudarían también a otros países de la zona del euro, ya que la moderación general de la evolución de los precios y los costos laborales es de crucial importancia para respaldar la política monetaria en su objetivo de alcanzar la estabilidad de precios para el conjunto de la zona.

¹³ La dinámica de los precios y los salarios se ha estudiado en profundidad en el contexto de la Red de Persistencia de la Inflación del Eurosistema y de la Red sobre la Dinámica de los Salarios del Eurosistema, dos redes de investigación integradas por los BCN de la zona del euro y el BCE. Véase, concretamente, el material disponible en la dirección del BCE en Internet, <http://www.ecb.europa.eu/events/conferences/html/inflationpersistence.en.html> y http://www.ecb.europa.eu/events/conferences/html/wage_dynamics_network.en.html.

A pesar de algunos progresos, en la mayoría de los países de la zona del euro todavía existen impedimentos estructurales que tienen su origen en un rígido entorno jurídico y regulatorio, la elevada tributación del trabajo y las rigideces asociadas a la reglamentación salarial. Por lo tanto, para potenciar el empleo, la productividad y la resistencia a las perturbaciones económicas resulta especialmente importante desarrollar aún más la política económica en los países de la zona del euro en las siguientes dimensiones.

En primer lugar, con respecto a las políticas del mercado de trabajo, los gobiernos y los agentes sociales deben compartir la responsabilidad de garantizar que, en la determinación de los salarios, se preste suficiente atención a la situación del mercado laboral y de la productividad en los respectivos países sin poner en riesgo la competitividad ni el empleo. Para ello es necesario que los agentes sociales tengan en cuenta las diferentes situaciones a nivel de empresas y de sectores a la hora de fijar los salarios. A este respecto, es preciso tomar en consideración las grandes pérdidas de competitividad acumuladas y los niveles de desempleo y limitar el margen existente para agotar los aumentos de productividad del factor trabajo.

En esas circunstancias, las políticas o las instituciones del mercado laboral inadecuadas que puedan dar lugar a incrementos salariales como respuesta a una perturbación derivada de reducciones de los costes exacerbarían el impacto inflacionista de esas perturbaciones y, en última instancia, podrían generar incrementos de los precios más prolongados y fuertes de lo que cabría explicar en función del efecto de primera vuelta de la reducción inicial de costos.

Por lo tanto, hay que evitar los efectos de segunda vuelta generalizados derivados del impacto de la subida de los precios de la energía y los alimentos sobre la fijación de precios y salarios. Concretamente, se deben eliminar los mecanismos en los que los salarios nominales están indicados a los precios de consumo, ya que entrañan el

riesgo de perturbaciones al alza en la inflación susceptibles de producir una espiral de salarios-precios, que incidiría negativamente en el empleo y la competitividad en los países afectados.

En segundo lugar, el adecuado funcionamiento de los ajustes a través de los mercados de productos y de trabajo en los distintos países de la zona del euro exige llevar a término el Mercado Único, especialmente en lo que respecta a los servicios y las industrias de red. Una mayor integración de los mercados es crucial para estimular la flexibilidad de los precios fomentando la competencia y abriendo los mercados de productos y trabajo. Una mayor competencia entre países y la integración de los mercados de todos los países de la zona del euro contribuirían notablemente a acelerar el ajuste en caso de producirse perturbaciones adversas.

En tercer lugar, las autoridades nacionales pueden contribuir de forma significativa a una moderación de los costos laborales. Concretamente, la fijación de los salarios en el sector público no debería contribuir a un elevado crecimiento de los costos laborales totales ni a las pérdidas de competitividad. Además, como el fuerte crecimiento de dichos costos podría reflejar, en parte, un recalentamiento de la economía, es especialmente importante aplicar una política fiscal prudente.

En las estimaciones del equilibrio presupuestario estructural normalmente se tiende a exagerar la fortaleza de la situación presupuestaria subyacente en períodos de alto crecimiento y consiguientes incrementos de los precios de los activos. Es lo que sucede especialmente si los ingresos públicos se ven estimulados por un fuerte crecimiento de los componentes del PIB «que generan más ingresos impositivos» (por ejemplo, la demanda interna) y/o por el valor y el número de transacciones sobre la propiedad y las plusvalías. En esos casos, podría resultar acertado permitir que se acumule un superávit presupuestario suficientemente grande, no sólo porque podría ayudar a mitigar las presiones que favorecen el recalentamiento, sino también

porque crearía un margen de seguridad adecuado en caso de que las tendencias de los ingresos sufrieran una reversión súbita. Debería pensarse que una política de esta naturaleza permite el funcionamiento de los estabilizadores automáticos más que una política fiscal discrecional que, en el pasado, ha demostrado ser un instrumento inadecuado para responder a las fluctuaciones cíclicas.

Y, cuarto, en el contexto de la Estrategia de Lisboa, es preciso poner en marcha las reformas necesarias para estimular la competencia y mejorar las perspectivas de crecimiento a largo plazo en la zona del euro. Además, la flexibilidad de precios y salarios, así como un eficiente funcionamiento del mercado interno, son un requisito previo para evitar una situación en la que, tras sufrir una perturbación concreta, un país o una región de la zona del euro entra en un período de bajo crecimiento y elevado desempleo prolongados, o en un largo período de recalentamiento. Ello mejoraría el mecanismo de ajuste en cada país y, por lo tanto, sería un factor importante para aumentar la capacidad de resistencia general de la zona del euro frente a las perturbaciones económicas. En conjunto, estas reformas tenderían a reducir las presiones inflacionistas y a mejorar las perspectivas de empleo a largo plazo.

En conclusión, la evolución de los indicadores de competitividad en términos de precios y costos laborales unitarios en los países de la zona del euro debe someterse a un estrecho seguimiento. Las pérdidas persistentes de competitividad en términos de costos relativos pueden guardar relación con diferentes factores. Entre éstos, reviste particular importancia la combinación de unas fuertes presiones de demanda y de una serie de rigideces estructurales en los mercados de productos y trabajo, ya que pueden dar lugar a inercia en la formación de precios y salarios y traducirse en inflación persistente de precios y salarios en un país. Desde la perspectiva de la evolución de los costos a nivel de toda la zona del euro, es necesario que la evolución de los salarios nominales sea más disciplinada en los países que, dentro de

la zona, necesitan aumentar su competitividad. Corresponde a las autoridades nacionales y a todos los interlocutores sociales garantizar sin fisuras un funcionamiento apropiado y fluido de la zona del euro.

El BCE ha señalado repetidamente la necesidad de realizar un estrecho seguimiento de la competitividad en los países de la zona del euro como parte de los procesos de política económica relacionados con la estructura de gobierno de la zona en materia económica. La Comisión Europea llegó recientemente a la misma conclusión al proponer una ampliación de la supervisión macroeconómica¹⁴. Ampliar el alcance de la supervisión para incluir el seguimiento de la evolución de la competitividad en cada uno de los países de la zona del euro debería ayudar a destacar la prominencia de esta cuestión en los debates sobre política económica, a nivel tanto europeo como nacional. Así pues, desde una perspectiva del BCE, un examen periódico de la competencia sería una medida muy positiva. Los resultados de dicho examen deberían comunicarse adecuadamente al gran público a fin de despertar la conciencia respecto a los problemas que plantea la competitividad.”

Fuente de Información:

<http://www.bde.es/informes/bce/mobu/bm0811.pdf>

¹⁴ Véase Comisión Europea (2008), «UEM@10 — Logros y retos tras diez años de Unión Económica y Monetaria», Economía Europea, febrero del 2008.

Procesos de ajuste e instituciones del mercado de trabajo – una perspectiva teórica

“La zona del euro se caracteriza por la existencia de grandes diferencias entre unos países y otros en materia de legislación sobre protección del empleo e instituciones para la fijación de los salarios, como el grado de descentralización y coordinación de la negociación salarial, la ampliación de los convenios a otros trabajadores, la duración de los contratos, etcétera. Estos rasgos distintivos pueden generar diferencias entre unos países y otros en la forma en que el empleo y los salarios se ajustan a la cambiante situación económica. En este artículo, se analiza cómo afectan a los procesos de ajuste, dentro de una unión monetaria, los distintos grados de rigidez de los salarios, prestando especial atención a las rigideces a la baja de los salarios nominales y reales. En muchos países, los salarios presentan resistencia frente a las reducciones, ya sea en términos nominales y/o reales, mientras que los incrementos salariales son menos rígidos, como indica la evidencia empírica de la Red sobre la Dinámica de los Salarios del Eurosistema¹⁶. Esas rigideces estructurales, incluidas las asimetrías entre países y entre reducciones e incrementos salariales, crean distintas dinámicas de ajuste entre los países en otras variables económicas, especialmente, en el empleo y la inflación. El fenómeno de los diferenciales de inflación y su persistencia ha sido documentado por varios autores, por ejemplo, Angeloni y Ehrmann (2007), en cuyos estudios se señala que la heterogeneidad de los mercados de trabajo nacionales y/o las rigideces en el ajuste de los salarios son una de las principales causas de persistencia de la inflación. De hecho, como lo formalizaron Abbritti y Mueller (2007), las rigideces en la fijación de los salarios conllevan una mayor persistencia de los diferenciales de inflación entre los países tras una perturbación asimétrica de la productividad dentro de una unión monetaria. Además, generan mayor desempleo tras las perturbaciones que

¹⁶ En el contexto de la Red sobre la Dinámica de los Salarios del Eurosistema, Du Caju, Gautier, Momferatou y Ward-Warmedinger (2008) han compilado un resumen en el que se describen las instituciones del mercado de trabajo en la Unión Europea (véase la siguiente dirección en Internet: http://www.ecb.europa.eu/events/conferences/html/wage_dynamics_network.en.html).

afectan a los sectores tecnológicos en toda la unión y hacen que a la política monetaria le resulte más difícil lograr la estabilización macroeconómica.

En una reciente contribución a la Red sobre la Dinámica de los Salarios del Eurosistema, Fahr y Smets (2008) analizaron la transmisión de las perturbaciones de la productividad dentro de una unión monetaria cuando, en los distintos países, existen diferentes grados de rigidez a la baja de los salarios nominales o de los salarios reales¹⁷. Si la unión monetaria se ve afectada por una perturbación negativa común de la productividad, los salarios reales deberían bajar para reducir los costos de producción. Sin embargo, si los salarios reales no pueden ajustarse a la baja tras una perturbación de esta naturaleza, se reduce la demanda de trabajo y se genera una caída del empleo en el país en el que las rigideces son mayores. Además, el país en el que los salarios están indexados a los precios, es decir, que se caracteriza por la rigidez a la baja de los salarios reales, muestra tasas de inflación y salarios más elevados tras una perturbación agregada, sea ésta positiva o negativa. Así pues, el país con rigideces a la baja de los salarios reales se caracteriza por tener tasas de inflación más elevadas y menores niveles de empleo, lo que crea un efecto fuerte y persistente sobre los diferenciales de inflación. En todos estos casos, los diferenciales de inflación tienen su origen en rigideces estructurales de los mercados de trabajo.

¹⁷ Las rigideces a la baja de los salarios nominales pueden inducir un sesgo positivo para la inflación en el sentido de que ésta «engrasa las ruedas de la economía», lo que Tobin denominó originalmente «grease inflation» en su alocución residencial ante la AEA en 1971.

Referencias: Abbritti, M. y A. I. Mueller (2007), «Asymmetric labour market institutions in the EMU: positive and normative implications», Economics Working Paper, Banco Central de Islandia, 37. Angeloni, I. y M. Ehrmann (2007), «Euro Area Inflation Differentials», The Berkeley Electronic Journal of Macroeconomics, 7(1). Du Caju, P., E. Gautier, D. Momferatou y M. Ward-Warmedinger (2008), «Institutional features of wage bargaining in 22 EU countries, the United States and Japan», Red sobre la Dinámica de los Salarios del Eurosistema. Fahr, S. y F. Smets (2008), «Downward wage rigidities and optimal monetary policy in a monetary union», Red sobre la Dinámica de los Salarios del Eurosistema. Tobin, J. (1972), «Inflation and unemployment», American Economic Review, 62(1), 1-18.

Una perturbación asimétrica que sólo afecte a una región tiene también, inevitablemente, efectos nominales y reales sobre las otras regiones de la unión monetaria. Estos efectos se transmiten a través de los niveles de precios relativos de las dos regiones y del impacto sobre los tipos de interés del conjunto de la unión. En este caso, el grado de integración financiera y económica y de flexibilidad de los precios afectará notablemente al ajuste entre las dos regiones (o países).

Comparando las implicaciones de los diferentes modelos se puede extraer la conclusión de que cualquier medida de política que se traduzca en una reducción de las rigideces de los salarios reales (por ejemplo, un menor grado de indexación de los salarios) reduce significativamente el impacto de las perturbaciones económicas sobre el empleo. Al mismo tiempo, al disminuir las rigideces que afectan a los salarios, la carga del ajuste se desplaza de la economía real a las variables nominales y aumentan las posibilidades de que la política monetaria alcance el objetivo de la estabilización. Reduciendo el grado de rigidez a la baja de los salarios dentro de la zona del euro, especialmente la rigidez de los salarios reales, se reducen en mayor medida la persistencia de los diferenciales de inflación y salarios, y también los efectos nocivos de las perturbaciones negativas sobre el empleo.”

Fuente de Información:

<http://www.bde.es/informes/bce/mobu/bm0811.pdf>

8. NEGOCIACIONES LABORALES

Salarios mínimos contractuales

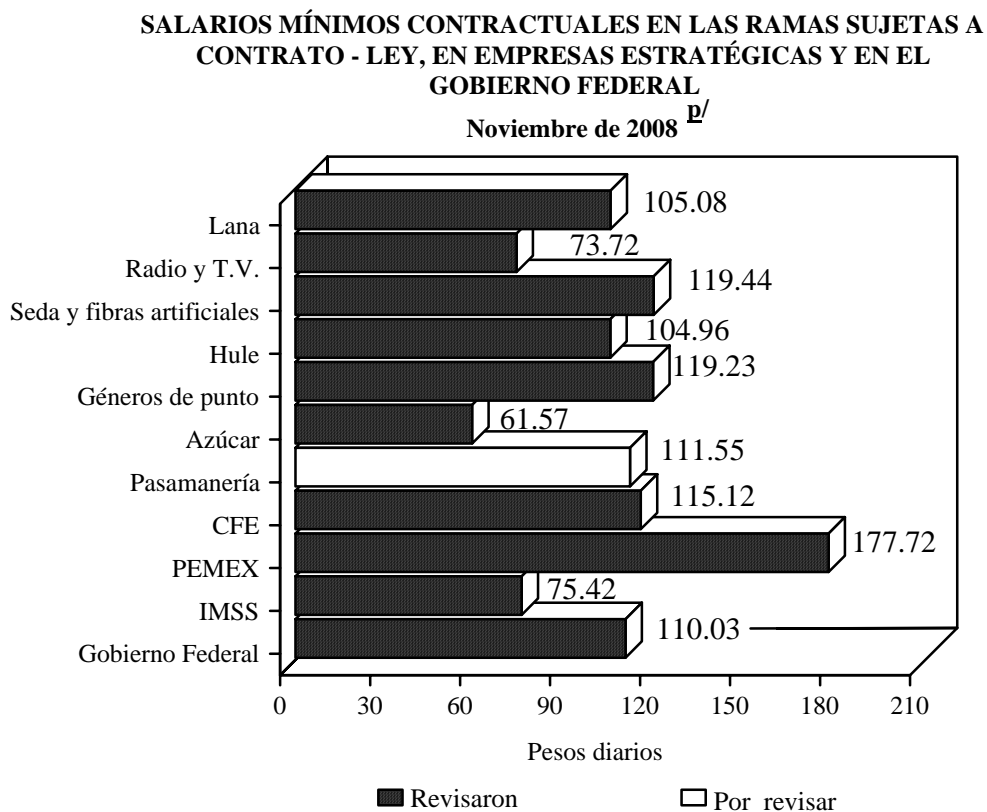
De acuerdo con la información que genera la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo (DGIET) de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), en los once meses transcurridos de 2008, se efectuaron revisiones salariales o contractuales en seis ramas industriales sujetas a Contrato-Ley, en el Gobierno Federal, en la Comisión Federal de Electricidad (CFE), en Petróleos Mexicanos (PEMEX) y en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Los sindicatos de trabajadores y los empleadores de las industrias textiles de la lana, y de la seda y fibras artificiales acordaron aumentos directos al salario de 4.0% cada una; los pertenecientes a las industrias azucarera y del hule obtuvieron aumentos directos al salario de 4.5% cada una; en tanto que la industria de la radio y televisión, y los géneros de punto negociaron incrementos de 7.7 y 5.0%, respectivamente.

Resulta pertinente resaltar que en la revisión correspondiente a la industria azucarera, realizada el 10 de noviembre del año en curso, se acordó que el incremento negociado fuera retroactivo al 1° de octubre de 2008. En diciembre próximo, se realizará la revisión correspondiente a la rama textil de pasamanería.

Las negociaciones que efectuaron los representantes patronales y de los trabajadores de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), de Petróleos Mexicanos (PEMEX) y del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) se realizaron en mayo, agosto y octubre, respectivamente; las cuales dieron como resultado un aumento salarial directo al tabulador de cada empresa de 4.25, 4.8 y 4.0% respectivamente.

Asimismo, en julio pasado, el Gobierno Federal dio a conocer que había otorgado, en promedio, un incremento de 4.8% al salario de sus trabajadores, como resultado de incrementos salariales diferenciados según su nivel. De esta forma, la categoría salarial más baja del Gobierno Federal —que corresponde al nivel dos de la zona económica II del tabulador de percepciones para los servidores públicos de nivel operativo— obtuvo un incremento de 8.5%, con lo que su salario diario ascendió a 110.03 pesos diarios; estas medidas fueron retroactivas al 1º de enero del año en curso.

Con estos resultados, el nivel que alcanzaron los salarios mínimos contractuales al mes de noviembre de 2008 se presenta en la siguiente gráfica.



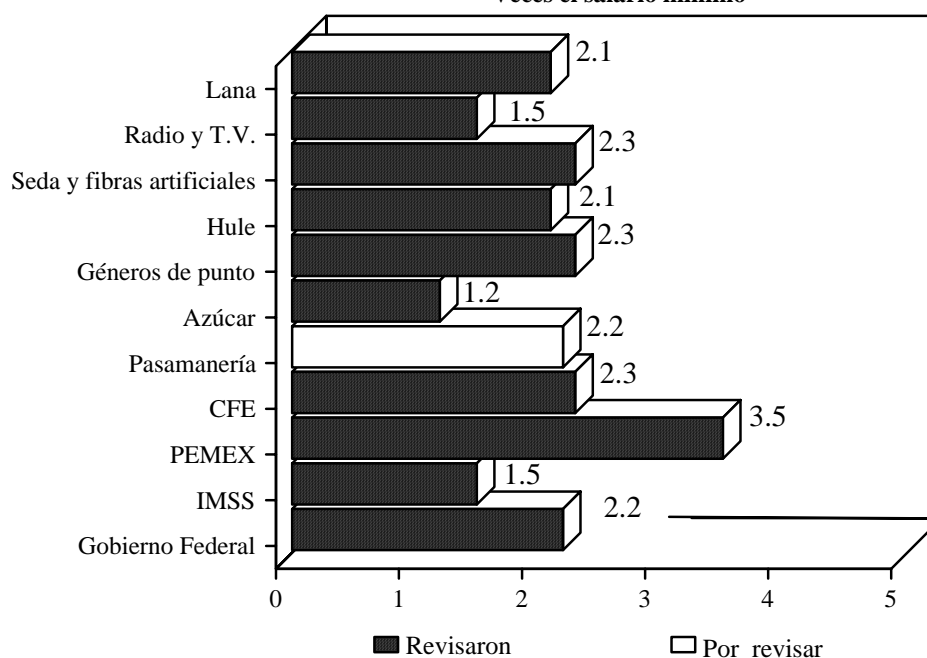
^{D/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS y de la SHCP.

Al comparar los salarios de las categorías más bajas con el salario mínimo general, tanto en las ramas sujetas a Contrato-Ley como en las entidades paraestatales seleccionadas, se observó que el salario más bajo en PEMEX equivale a 3.5 veces el salario mínimo general promedio, mientras el salario más bajo en la industria azucarera representa 1.2 veces el salario mínimo.

SALARIOS MÍNIMOS CONTRACTUALES EN LAS RAMAS SUJETAS A CONTRATO - LEY, EN EMPRESAS ESTRATÉGICAS Y EN EL GOBIERNO FEDERAL

Noviembre de 2008 ^{p/}
Veces el salario mínimo



^{p/} Cifras preliminares.

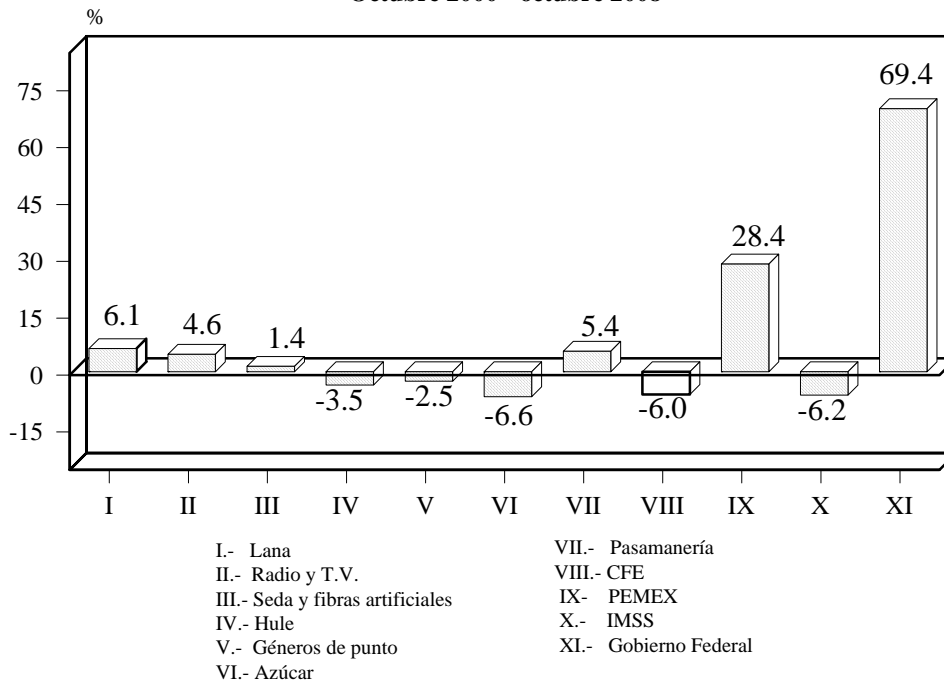
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS y de la SHCP.

La evolución de los salarios reales de la categoría más baja de los tabuladores de las ramas sujetas a Contratos-Ley y de las entidades paraestatales seleccionadas, en el período de octubre de 2000 a octubre de 2008, muestra un incremento significativo del salario más bajo en el Gobierno Federal (69.6%), debido a que también refleja el impacto de la compactación de categorías que se realizó en 2004. Le siguió en

importancia el crecimiento real de 28.5% en PEMEX. Por el contrario, la rama del azúcar presentó la caída más pronunciada (6.6%), como se muestra en la siguiente gráfica.

EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS MÍNIMOS CONTRACTUALES REALES EN LAS RAMAS SUJETAS A CONTRATO - LEY, EN EMPRESAS ESTRATÉGICAS SELECCIONADAS Y EN EL GOBIERNO FEDERAL

Octubre 2000 - octubre 2008 ^{p/}



^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS, de la SHCP y del Banco de México.

Por otra parte, al comparar los salarios vigentes a noviembre de 2008 de las categorías más bajas con respecto a las más altas, al interior de cada rama sujeta a Contrato-Ley y en las empresas estratégicas, se observó que las mayores diferencias se presentaron en CFE y en PEMEX; las menores correspondieron a la rama de la lana, al Gobierno Federal y a la industria del hule. Debe mencionarse que la industria de la radio y televisión no presenta los salarios de las diferentes categorías, debido a que cada empresa negocia de manera independiente los salarios para cada ocupación y sólo

existe en el Contrato-Ley una cláusula que establece los criterios para determinar el salario mínimo de la industria.

**COMPARATIVO DE LOS SALARIOS CONTRACTUALES EN LAS RAMAS SUJETAS A
CONTRATO – LEY Y EN EMPRESAS ESTRATÉGICAS**

Noviembre de 2008 ^{p/}

Ramas y empresas	Pesos diarios		Diferencia en pesos
	Categoría más baja	Categoría más alta	
Lana	105.08	147.46	42.4
Radio y televisión	73.72	--	n.d
Seda	119.44	211.62	92.2
Hule	104.96	196.36	91.4
CFE	115.12	752.87	637.8
PEMEX	177.72	464.85	287.1
Géneros de punto	119.23	275.06	155.8
IMSS	75.42	238.31	162.9
Azúcar	61.57	192.19	130.6
Pasamanería	111.55	206.50	95.0
Gobierno Federal	110.03	194.30	84.3

^{p/} Cifras preliminares.

n. d No disponible.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS y de la SHCP.

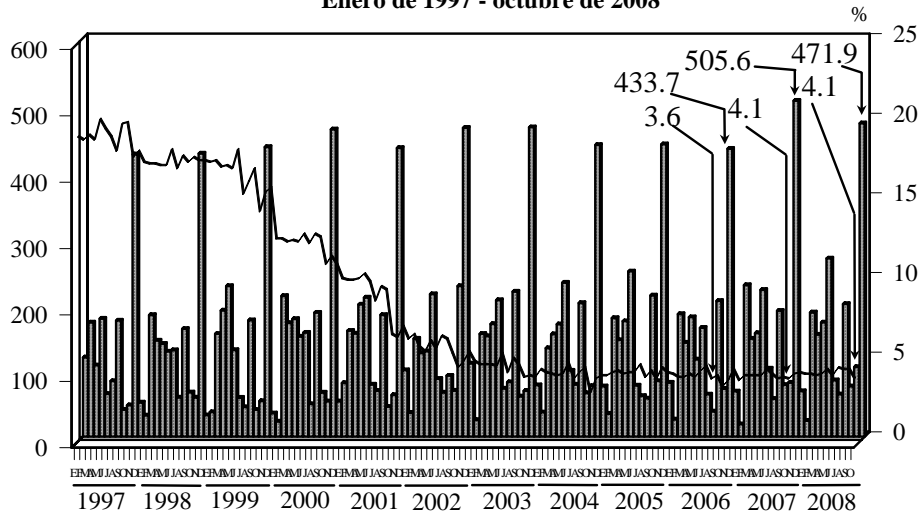
Negociaciones salariales en la jurisdicción federal

En el período comprendido de enero a octubre de 2008, la DGIET reportó que se habían efectuado 5 mil 661 revisiones salariales y contractuales entre empresas y sindicatos de jurisdicción federal. En ellas participaron 1 millón 783 mil 639 trabajadores, quienes en promedio negociaron incrementos directos al salario de 4.4 por ciento.

En particular, durante octubre de 2008, se llevaron a cabo 607 negociaciones en las que los 471 mil 894 trabajadores implicados obtuvieron aumentos directos a los salarios de sus tabuladores de 4.1% en promedio, porcentaje igual al del mismo mes del año anterior.

TRABAJADORES INVOLUCRADOS EN LAS NEGOCIACIONES SALARIALES Y CONTRACTUALES DE JURISDICCIÓN FEDERAL

Enero de 1997 - octubre de 2008 [Ⓟ]



■ Incremento salarial promedio* ■ Miles de trabajadores

[Ⓟ] Cifras preliminares.

* Sólo se considera el incremento directo al salario negociado en la revisión salarial o contractual.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

En el mes de referencia, las empresas que realizaron sus negociaciones operan en diversas actividades económicas. Las actividades que mostraron el mayor número de revisiones fueron: los servicios conexos al transporte, el transporte terrestre, los servicios de banca y crédito, y la industria productora de alimentos, en conjunto agruparon el 60.9% de las negociaciones. Por otra parte, los incrementos salariales más altos se reportaron en los servicios telefónicos (8.0%), en la industria calera (6.0%), en la industria petroquímica (5.8%) y en los servicios conexos al transporte (5.5%). Cabe destacar que en la rama de asistencia médica social se registró el mayor número de trabajadores involucrados (79.8%).

**NEGOCIACIONES SALARIALES Y CONTRACTUALES DE JURISDICCIÓN
FEDERAL POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA**

Octubre de 2008 ^{p/}

Rama de actividad económica	Incremento salarial *	Número de negociaciones	Trabajadores involucrados
Total	4.1	607	471 894
<i>Ramas con el mayor número de negociaciones</i>			
Servicios conexos al transporte	5.5	134	6 410
Transporte terrestre	4.3	87	4 415
Servicios de banca y crédito	2.5	87	6 947
Productora de alimentos	4.9	62	15 354
Químico-farmacéutica	5.0	52	2 613
<i>Ramas con el mayor número de trabajadores</i>			
Asistencia médica y social	4.0	1	376 484
Servicios educativos y de investigación	4.3	1	28 270
Otros servicios	4.6	19	8 750
Textil	4.8	22	7 373
<i>Ramas con los mayores incrementos salariales</i>			
Servicios telefónicos	8.0	1	412
Calera	6.0	1	6
Petroquímica	5.8	4	466
Ferrocarrilera	5.4	4	1 349
Distribución de gas	5.0	1	8
<i>Resto de las ramas</i>			
Cinematográfica	5.0	12	440
Transporte marítimo	4.9	6	174
Radio y televisión	4.7	20	747
Elaboradora de bebidas	4.6	9	734
Vidriera	4.5	2	292
Tabacalera	4.5	1	416
Automotriz y autopartes	4.4	8	323
Celulosa y papel	4.3	11	2 431
Transporte aéreo	4.2	13	2 338
Comercio	4.2	40	4 358
Maderera	4.0	6	651
Metalúrgica y siderúrgica	4.0	2	79
Otras manufacturas	4.0	1	54

^{p/} Cifras preliminares.

* Sólo se considera el incremento directo al salario negociado en la revisión salarial o contractual.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

Las entidades federativas que reportaron el mayor número de negociaciones fueron: Distrito Federal, Estado de México, Tamaulipas y Jalisco; en conjunto, en ellas se concentró 30.3% del total de revisiones. Cabe mencionar que el 36.1% de las negociaciones las efectuaron empresas que llevan a cabo sus actividades en más de una entidad federativa, en las cuales se agrupó el 93.1% de los trabajadores involucrados en el mes de referencia. Por su parte, los incrementos salariales más elevados se negociaron en Tlaxcala (6.5%), Tabasco (6.0%), Guanajuato (5.8%) e Hidalgo (5.7%).

**NEGOCIACIONES SALARIALES Y CONTRACTUALES DE JURISDICCIÓN FEDERAL POR
ENTIDAD FEDERATIVA SELECCIONADA
Octubre de 2008 ^{p/}**

Entidad Federativa	Incremento salarial*	Número de negociaciones	Trabajadores involucrados
Total	4.1	607	471 894
<i>Entidades con el mayor número de negociaciones y trabajadores</i>			
Más de una entidad	4.0	219	439 355
Distrito Federal	5.1	69	3 505
Estado de México	4.5	54	4 231
Puebla	4.7	17	8 961
<i>Entidades con los mayores incrementos salariales</i>			
Tlaxcala	6.5	1	130
Tabasco	6.0	2	204
Guanajuato	5.8	21	1 440
Hidalgo	5.7	15	754
Guerrero	5.5	3	98
Zacatecas	5.2	2	40
<i>Resto de las entidades</i>			
Querétaro	5.1	9	477
Michoacán	5.1	14	2 658
Tamaulipas	5.0	33	896
Morelos	4.9	10	696
San Luis Potosí	4.9	12	272
Nayarit	4.9	2	292
Sonora	4.8	7	253
Yucatán	4.7	6	500
Sinaloa	4.7	13	827
Nuevo León	4.7	7	674
Veracruz	4.5	16	2 052
Baja California	4.4	6	267
Jalisco	4.2	28	912
Campeche	4.1	3	325
Coahuila	4.1	6	664
Durango	4.1	9	712
Quintana Roo	5.0	4	218
Chihuahua	5.1	10	215
Oaxaca	5.0	4	118
Baja California Sur	5.0	2	65
Aguascalientes	5.0	1	34
Colima	5.0	1	25
Chiapas	5.0	1	24

^{p/} Cifras preliminares.

* Sólo se considera el incremento directo al salario negociado en la revisión correspondiente.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

Incremento a otras formas de retribución

En el período enero-octubre de 2008, como resultado de las negociaciones colectivas, los trabajadores obtuvieron en promedio un incremento directo a su salario de 4.4%, como ya se señaló. Los otros componentes de la remuneración del trabajador que contemplan la mayoría de los contratos colectivos son clasificados por la DGIET en cuatro grupos principales: ajuste salarial, bono de productividad, prestaciones y retabulación. Debe mencionarse que no se dispone de información sobre prestaciones. De los restantes sobresale el bono de productividad por ser el concepto al que más se recurre en la negociación. Así, durante el lapso mencionado, se otorgó en promedio a ese bono un incremento de 7.2 por ciento.

Las ramas de actividad económica que presentaron los incrementos más altos en el bono de productividad fueron: servicios telefónicos (42.1%), comercio (27.7%), transporte marítimo (21.6%), hidrocarburos (19.4%) e industria eléctrica (18.9%).

En ocho ramas de actividad se recurrió a la retabulación, que en promedio acumuló un incremento de 0.01%. Las actividades que obtuvieron los aumentos más significativos por este concepto fueron: industria minera (0.9%), ferrocarrilera (0.6%), metalúrgica y siderúrgica (0.3%) e industria calera (0.2%).

Los incrementos obtenidos por ajuste salarial promediaron 0.002%, concepto al cual recurrieron nueve ramas de actividad económica; los incrementos más elevados se presentaron en la industria calera (0.09%), en la elaboradora de bebidas (0.05%) y en la industria de aceites y grasas vegetales (0.02%).

**FORMAS DE RETRIBUCIÓN DE LA JURISDICCIÓN FEDERAL POR RAMA DE
ACTIVIDAD ECONÓMICA SELECCIONADA**
Enero - octubre de 2008 ^{p/}

Rama de actividad económica	Incremento directo al salario ^{1/}	Ajuste salarial ^{2/}	Bono de productividad ^{3/}	Retabulación ^{4/}
Total	4.4	0.002	7.2	0.01
Servicios telefónicos	4.4	--	42.1	--
Comercio	4.3	--	27.7	--
Transporte marítimo	4.5	--	21.6	--
Hidrocarburos	4.8	--	19.4	--
Eléctrica	4.3	--	18.9	--
Tabacalera	4.2	--	11.6	--
Aceites y grasas vegetales	5.5	0.02	9.0	--
Maderera	4.1	--	7.0	--
Otros servicios	4.6	--	6.3	--
Transporte terrestre	4.3	0.004	5.4	0.001
Cementera	3.4	0.01	5.1	--
Ferrocarrilera	5.0	--	3.5	0.6
Radio y televisión	4.5	--	2.9	--
Elaboradora de bebidas	4.7	0.05	2.9	--
Otras manufacturas	4.3	--	2.5	--
Productora de alimentos	4.7	0.002	1.9	0.01
Metalúrgica y siderúrgica	5.2	--	1.2	0.3
Químico-farmacéutica	5.1	0.01	1.2	--
Servicios conexos al transporte	4.9	0.003	1.1	--
Transporte aéreo	4.5	--	1.1	--
Minera	4.9	--	1.1	0.9
Celulosa y papel	4.5	--	1.1	--
Cinematográfica	4.3	--	1.0	--
Textil	4.2	--	0.8	0.01
Automotriz y autopartes	4.4	0.0004	0.5	0.01
Vidriera	4.7	--	0.5	--
Servicios educativos y de investigación	4.3	--	0.4	--
Calera	4.7	0.09	0.3	0.2
Petroquímica	4.7	--	0.2	--
Servicios de banca y crédito	4.0	--	0.2	--
Construcción	4.3	--	0.1	--
Hulera	5.5	--	0.02	--

^{p/} Cifras preliminares

Notas de la fuente:

^{1/} El incremento porcentual es un promedio ponderado por el número de trabajadores beneficiados en el período o rama de referencia.

^{2/} Promedio ponderado de: a) los incrementos salariales otorgados a cuenta de las revisiones correspondientes y b) los incrementos complementarios a los pactados en la revisión efectuada.

^{3/} Promedio ponderado de las proporciones del pago de bonos de productividad respecto del salario tabular.

^{4/} Promedio ponderado de las renivelaciones a una o varias categorías de tabulador.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

En particular, durante octubre de 2008, adicional al incremento directo al tabulador, sólo se negociaron aumentos a través del bono de productividad. Las ramas de actividad económica que en promedio negociaron los incrementos más altos para dicho concepto fueron: el transporte marítimo (83.0%), las otras manufactureras (45.3%) y la industria tabacalera (13.0%); les siguieron en importancia la ferrocarrilera, metalúrgica y siderúrgica, y el transporte terrestre, con 5.5, 4.9 y 4.8%, respectivamente.

**FORMAS DE RETRIBUCIÓN DE LA JURISDICCIÓN FEDERAL POR RAMA DE
ACTIVIDAD ECONÓMICA SELECCIONADA**
Octubre de 2008 ^{p/}

Rama de actividad económica	Incremento directo al salario ^{1/}	Ajuste salarial ^{2/}	Bono de productividad ^{3/}	Retabulación ^{4/}
Total	4.1	--	0.2	--
Transporte marítimo	4.9	--	83.0	--
Otras manufacturas	4.0	--	45.3	--
Tabacalera	4.5	--	13.0	--
Ferrocarrilera	5.4	--	5.5	--
Metalúrgica y siderúrgica	4.0	--	4.9	--
Transporte terrestre	4.3	--	4.8	--
Otros servicios	4.6	--	2.9	--
Servicios de banca y crédito	2.5	--	2.6	--
Automotriz y autopartes	4.4	--	1.7	--
Cinematográfica	5.0	--	0.9	--
Comercio	4.2	--	0.8	--
Químico-farmacéutica	5.0	--	0.5	--
Productora de alimentos	4.9	--	0.5	--
Textil	4.8	--	0.4	--
Servicios conexos al transporte	5.5	--	0.2	--
Radio y televisión	4.7	--	0.02	--

^{p/} Cifras preliminares

Notas de la fuente:

^{1/} El incremento porcentual es un promedio ponderado por el número de trabajadores beneficiados en el período o rama de referencia.

^{2/} Promedio ponderado de: a) los incrementos salariales otorgados a cuenta de las revisiones correspondientes y b) los incrementos complementarios a los pactados en la revisión efectuada.

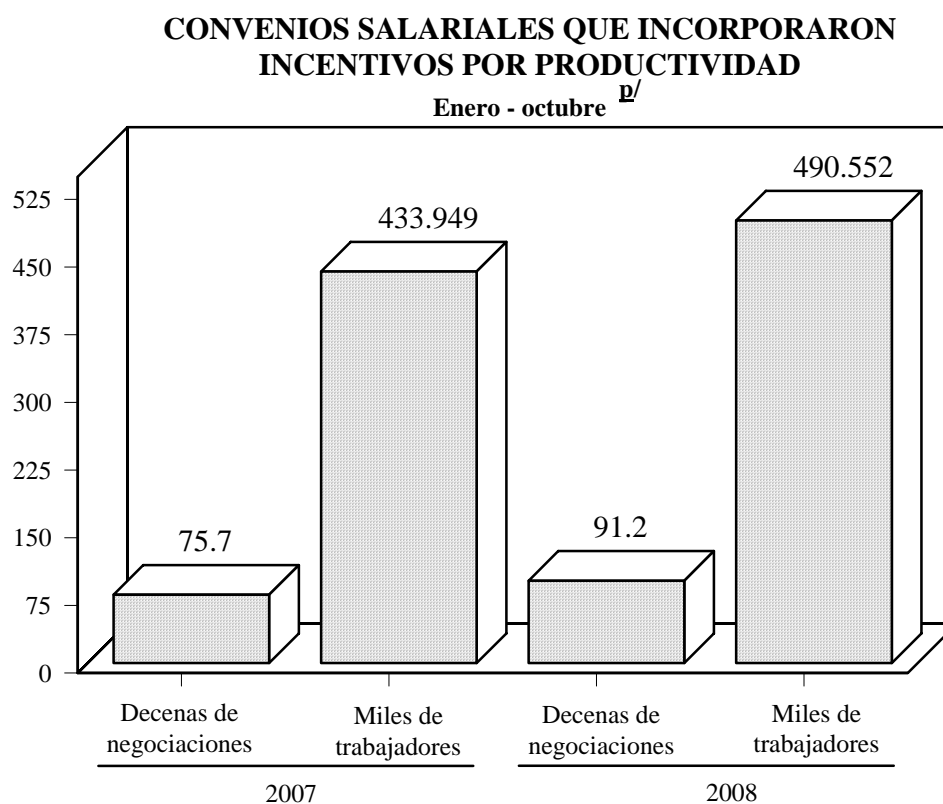
^{3/} Promedio ponderado de las proporciones del pago de bonos de productividad respecto del salario tabular.

^{4/} Promedio ponderado de las renivelaciones a una o varias categorías de tabulador.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

Convenios de productividad

La información generada por la DGIET señala que de las 607 negociaciones realizadas en octubre de 2008, en 76 de ellas se incorporaron o renovaron convenios para el otorgamiento de incentivos económicos por productividad, los cuales involucraron a 14 mil 203 trabajadores. El total de este tipo de acuerdos firmados en los diez meses transcurridos del presente año ascendió a 912 convenios, a través de los cuales se benefició a 490 mil 552 trabajadores; tanto el número de convenios como el total de trabajadores beneficiados fue mayor al reportado en igual lapso del año anterior, como se ilustra en la siguiente gráfica.



^{D/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

Durante el período enero - octubre de 2008, se observó que por haber mayor cantidad de establecimientos de hasta 100 trabajadores, este grupo es el que reporta el mayor número de convenios por productividad; así, agruparon el 67.8% de los acuerdos. No obstante, en los grandes establecimientos, de más de 300 trabajadores, labora un grupo más amplio de la población trabajadora (90.0%) beneficiada con esta prestación.

CONVENIOS DE PRODUCTIVIDAD POR TAMAÑO DE EMPRESA

Enero - octubre de 2008 ^{p/}

Tamaño de empresa (Número de trabajadores)	Número de convenios	%	Número de trabajadores	%
Total	912	100.0	490 552	100.0
De 1 a 100	618	67.8	20 052	4.1
De 101 a 300	168	18.4	28 867	5.9
Más de 300	126	13.8	441 633	90.0

^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

Los convenios fueron suscritos por empresas que desarrollaron sus actividades en 32 ramas de actividad económica, entre las que sobresalieron: transporte terrestre, productora de alimentos, industria químico-farmacéutica y comercio, por haber firmado el mayor número de convenios (548), en conjunto representaron el 60.0% del total de acuerdos. Por su parte, las ramas que involucraron el mayor número de trabajadores (57.0%) fueron la de hidrocarburos, la industria eléctrica y la de servicios telefónicos. Estos aspectos se pueden observar en el cuadro de la página siguiente.

**CONVENIOS CON INCENTIVOS POR PRODUCTIVIDAD Y TRABAJADORES
INVOLUCRADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA**

Enero - octubre de 2008 ^{p/}

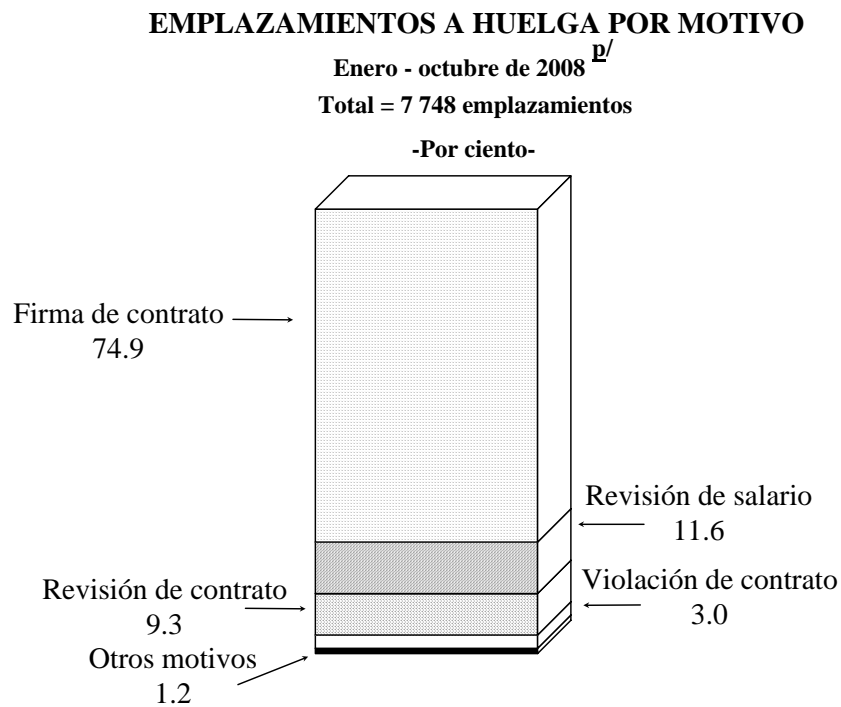
Rama de actividad económica	Convenios	%	Trabajadores involucrados	%
Total	912	100.0	490 552	100.0
Transporte terrestre	182	20.0	21 644	4.4
Productora de alimentos	139	15.2	18 353	3.7
Químico-farmacéutica	129	14.1	7 510	1.5
Comercio	98	10.7	29 442	6.0
Servicios conexos al transporte	67	7.3	3 347	0.7
Elaboradora de bebidas	52	5.7	13 558	2.8
Automotriz y autopartes	34	3.7	11 427	2.3
Otros servicios	33	3.6	22 522	4.6
Textil	21	2.3	2 385	0.5
Metalúrgica y siderúrgica	17	1.9	9 169	1.9
Celulosa y papel	16	1.8	2 356	0.5
Radio y televisión	15	1.6	22 402	4.6
Cementera	15	1.6	1 417	0.3
Cinematográfica	13	1.4	8 959	1.8
Mínera	13	1.4	7 436	1.5
Aceites y grasas vegetales	8	0.9	1 314	0.3
Servicios de banca y crédito	7	0.8	7 587	1.5
Otras manufacturas	7	0.8	1 089	0.2
Transporte marítimo	7	0.8	368	0.1
Servicios educativos y de investigación	6	0.7	11 088	2.3
Vidriera	6	0.7	1 114	0.2
Petroquímica	5	0.5	365	0.1
Transporte aéreo	4	0.4	1 422	0.3
Eléctrica	3	0.3	74 230	15.1
Tabacalera	3	0.3	1 151	0.2
Construcción	3	0.3	80	0.0
Servicios telefónicos	2	0.2	52 052	10.6
Ferrocarrilera	2	0.2	2 550	0.5
Maderera	2	0.2	565	0.1
Hidrocarburos	1	0.1	153 579	31.3
Calera	1	0.1	54	0.01
Hulera	1	0.1	17	0.003

^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

Emplazamientos a huelga

En el curso de los primeros diez meses de 2008, los emplazamientos a huelga registrados por la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje ascendieron a 7 mil 748 eventos, cantidad superior en 1 mil 466 casos a la reportada en el mismo período del año anterior. Entre las causas que originaron estos movimientos destacó la firma del contrato colectivo, con 74.9%; le siguieron en importancia la revisión de salario y la revisión del contrato colectivo con 11.6 y 9.3%, respectivamente.



^{p/}

Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

En el período de análisis, se observó que del total de emplazamientos reportados, el 43.3% se localizó en tres entidades federativas: Distrito Federal, con 1 mil 863 movimientos, el Estado de México y Veracruz, con 1 mil 89 y 400 emplazamientos, respectivamente.

Por central obrera, destacó la participación de la Confederación de Trabajadores de México (CTM), al apoyar el 65.6% de los emplazamientos; le siguieron en importancia los sindicatos independientes del Congreso del Trabajo, los cuales sustentaron el 21.1% de los eventos.

EMPLAZAMIENTOS A HUELGA

Enero - octubre de 2008 ^{p/}

Entidad Federativa	Número de emplazamientos	%	Central Obrera	Número de emplazamientos	%
T o t a l	7 748	100.0	T o t a l	7 748	100.0
Distrito Federal	1 863	24.0	Confederación de Trabajadores de México (CTM)	5 082	65.6
Estado de México	1 089	14.1	Sindicatos Independientes del Congreso del Trabajo ^{1/}	1 635	21.1
Veracruz	400	5.2	Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC)	494	6.4
Tamaulipas	370	4.8	Otras Confederaciones Nacionales ^{2/}	304	3.9
Puebla	308	4.0	Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM)	142	1.8
Nuevo León	277	3.6	Sindicatos Nacionales Autónomos y Asociaciones Sindicales Autónomas	91	1.2
Guanajuato	258	3.3			
Otras entidades	3 183	41.0			

^{p/} Cifras preliminares.

^{1/} Incluye a las no especificadas.

^{2/} Incluye Confederaciones y Federaciones integrantes del Congreso del Trabajo.

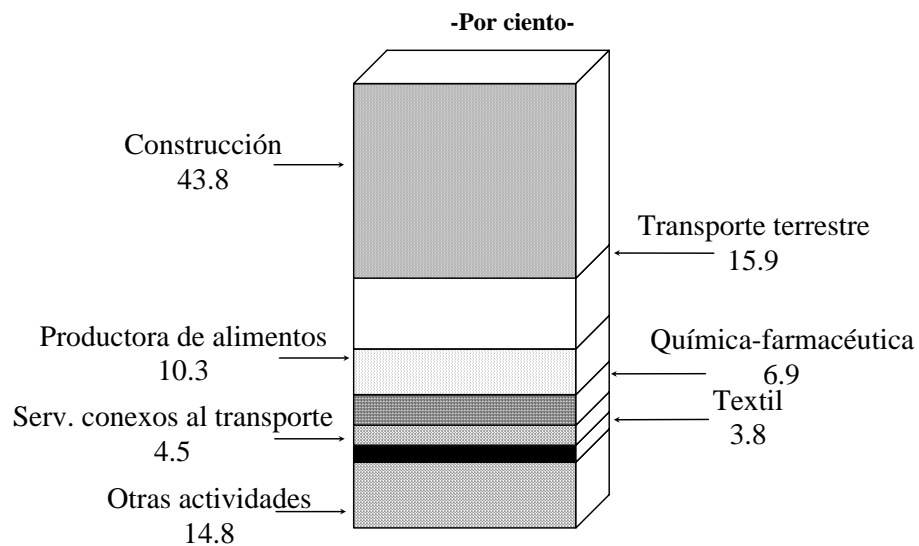
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

De enero a octubre de 2008, las ramas de actividad económica que concentraron el mayor número de emplazamientos a huelga fueron: industria de la construcción (43.8%), el transporte terrestre (15.9%) y la industria productora de alimentos (10.3%).

EMPLAZAMIENTOS A HUELGA POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Enero - octubre de 2008 ^{p/}

Total = 7 748 emplazamientos

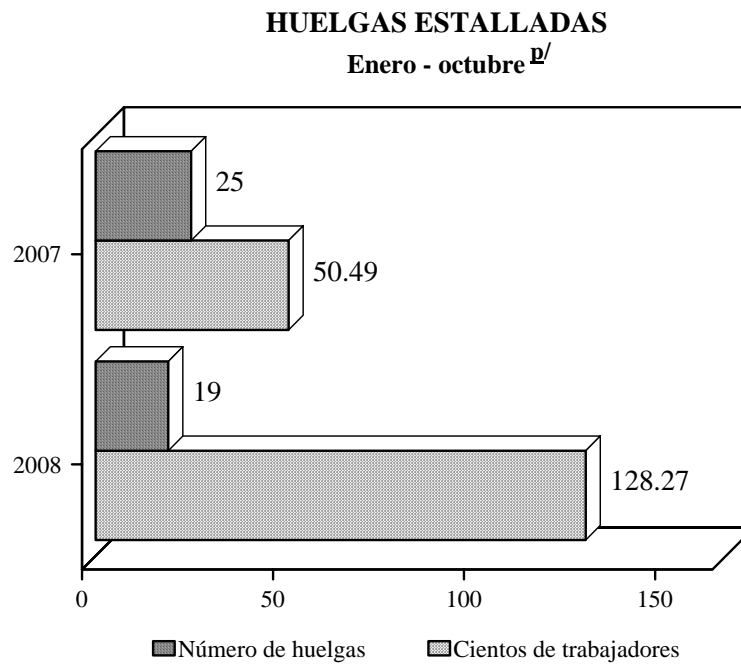


^{p/}Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

Huelgas estalladas

En relación con las huelgas estalladas, la DGIET informó que en octubre de 2008 no se presentaron huelgas en el ámbito federal. De esta forma, en los primeros diez meses del año, el total de las huelgas fue de 19, lo que significó 6 eventos menos que en el mismo lapso de 2007. Por su parte, el número de trabajadores involucrados se incrementó en 7 mil 778, al pasar de 5 mil 49 personas a 12 mil 827.



^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

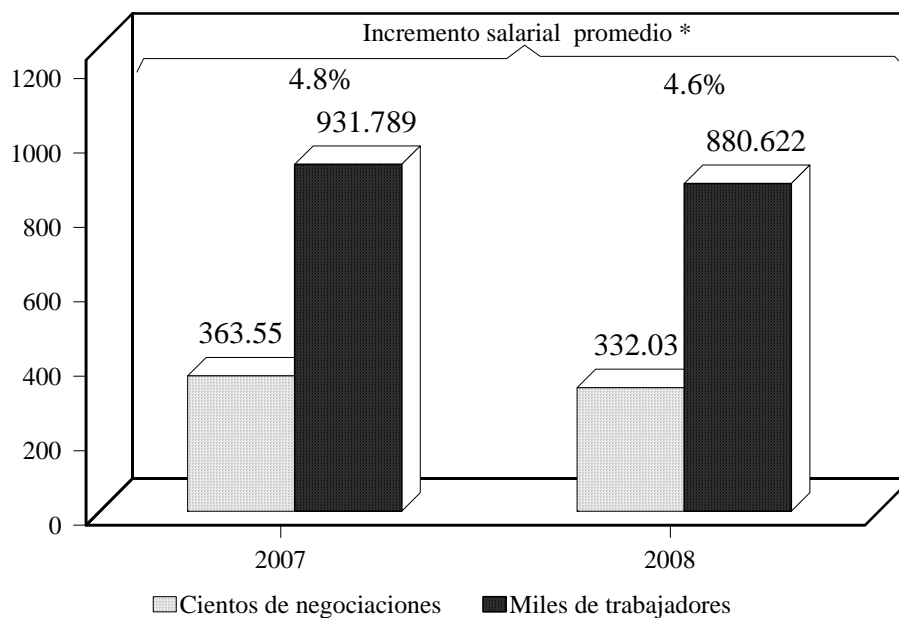
Negociaciones salariales y contractuales de jurisdicción local

La información más reciente proporcionada por la DGIET permite observar que entre enero y agosto del año en curso, se realizaron en total 33 mil 203 revisiones contractuales y salariales en empresas de jurisdicción local; a través de ellas, los 880 mil 622 trabajadores implicados obtuvieron, en promedio, un incremento directo al salario de 4.6%. En estos casos, estas cifras fueron inferiores a las reportadas en el mismo período de 2007.

Para agosto, en particular, se registraron 3 mil 560 negociaciones, las cuales involucraron a 80 mil 449 trabajadores, cifra mayor en 13 mil 735 personas a las que participaron en el mismo mes de 2007. El incremento salarial promedio en el mes referido fue de 4.6 por ciento.

NEGOCIACIONES SALARIALES Y CONTRACTUALES ENTRE EMPRESAS Y SINDICATOS DE JURISDICCIÓN LOCAL

Enero - agosto ^{D/}



^{D/} Cifras preliminares.

* Sólo se considera el incremento directo al salario negociado en la revisión salarial o contractual.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

En el mes de agosto de 2008, el 89.8% de las negociaciones en la jurisdicción local se localizó en sólo tres entidades federativas: Jalisco, Distrito Federal y Nuevo León; en ellas también se ubicó la mayor proporción (83.1%) de los trabajadores involucrados. En tanto los mayores incrementos salariales se reportaron en Sinaloa, 5.5%; Estado de México, 5.3%; y Jalisco, 5.2 por ciento.

**NEGOCIACIONES SALARIALES Y CONTRACTUALES EN LA
JURISDICCIÓN LOCAL POR ENTIDAD FEDERATIVA**
Agosto de 2008 ^{p/}

Entidad Federativa	Incremento salarial* %	Número de negociaciones	%	Número de trabajadores	%
T o t a l	4.6	3 560	100.0	80 449	100.0
Sinaloa	5.5	1	0.0	57	0.1
Estado de México	5.3	2	0.1	94	0.1
Jalisco	5.2	1 467	41.2	7 745	9.6
Michoacán	5.0	1	0.0	37	0.0
Sonora	4.7	30	0.8	1 353	1.7
Nuevo León	4.7	592	16.6	17 135	21.3
Distrito Federal	4.5	1 139	32.0	42 029	52.2
Veracruz	4.3	123	3.5	4 912	6.1
Coahuila	4.3	54	1.5	4 474	5.6
Hidalgo	4.3	24	0.7	1 016	1.3
Querétaro	4.2	9	0.3	933	1.2
Baja California	4.0	118	3.3	664	0.8

* Sólo se considera el incremento directo al salario negociado en la revisión salarial o contractual.

^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo de la STPS.

Instalación de Mesa Plenaria de Diálogo con organizaciones sindicales y patronales (STPS)

El pasado 4 de noviembre, el Secretario del Trabajo y Previsión Social, Javier Lozano Alarcón, convocó a la instalación de una Mesa Plenaria de Diálogo, en dicha dependencia, a los representantes de las organizaciones sindicales y patronales, misma que se llevó a cabo el 12 de noviembre de 2008.

“Lo anterior con el propósito de dar seguimiento a los avances de los grupos de trabajo que las Subsecretarías de esta Dependencia desarrollan en el marco de un esfuerzo conjunto que permitirá contribuir a la consolidación de acuerdos de la mayor envergadura.

La reunión de trabajo tuvo lugar en la Sala Artículo 123 del Edificio “A”, 4º piso de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, ubicada en Periférico Sur 4271, Col. Fuentes del Pedregal, con el siguiente orden del día:

1. Aprobación de los compromisos que la STPS y los Sectores Productivos acuerdan en el marco del Acuerdo Nacional por la Seguridad, la Justicia y la Legalidad.
2. Acuerdo Nacional para la Productividad Laboral y su estrategia de operación.
3. Análisis del Contexto Económico y de Empleo.

Para este efecto, fueron convocados: el Secretario General de la Confederación de Trabajadores de México (CTM), Joaquín Gamboa Pascoe; el Presidente del Congreso del Trabajo y Secretario General de la Federación Nacional de Sindicatos Bancarios (FENASIB), Enrique Aguilar Borrego; el Presidente de la Comisión de

Trabajo y Previsión Social de la Cámara de Senadores y Secretario de Acción Política, CTM, Carlos Aceves Del Olmo; el Secretario General de la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC), Isaías González Cuevas; el Vicepresidente del Congreso del Trabajo, Antonio Reyes.

Igualmente se convocó al Secretario General de la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM), José Ignacio Cuauhtémoc Paleta; el Secretario General del Sindicato Nacional de Trabajadores al Servicio de las Líneas Aéreas Similares y Conexos “Independencia”, Tomás Del Toro Del Villar; al Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), Ismael Plascencia Núñez; Presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO SERVYTUR), Luis Antonio Mahbub Sarquis; Secretario General del Sindicato de Trabajadores Ferrocarrileros de la República Mexicana, Víctor Flores Morales; Director para Cuba y México de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Germán López Morales; Presidente del Consejo Coordinador Empresarial, Armando Paredes Arroyo Loza; Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), Miguel Marón Manzur y Presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), Ricardo González Sada.

Resulta importante señalar que la Secretaría del Trabajo y Previsión Social ratifica su plena disposición de que a través de esta instancia central de acuerdos, se continúe atendiendo en forma expedita, sensible y respetuosa este proceso de diálogo en la búsqueda de respuestas pertinentes a las diversas demandas planteadas por estas organizaciones en el marco de la ley y de nuestras instituciones.”

Fuente de información:

http://www.stps.gob.mx/saladeprensa/boletines_2008/noviembre/b116_noviembre_stps.htm

Inician los trabajos del Comité de Libertad Sindical de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)

El 6 de noviembre de 2008, iniciaron en Ginebra, Suiza, los trabajos del Comité de Libertad Sindical de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), mismos en los que participó México a través de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), como uno de los seis gobiernos que integran este órgano del Consejo de Administración, cuya misión es abordar integralmente temas laborales de alcance mundial.

En este encuentro se analizaron 42 casos relativos a quejas interpuestas en contra de 27 Estados Miembros de la OIT de un total de 182 países que forman parte de este organismo.

Por parte de México participó el Jefe de la Unidad de Asuntos Internacionales de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Es importante señalar que como un reconocimiento internacional al Gobierno de México por los avances alcanzados en la aplicación de los principios de libertad sindical y de legalidad, nuestro país fue electo como miembro de este órgano internacional en el que se enmarca el compromiso asumido por el Secretario del Trabajo y Previsión Social de hacer prevalecer el Estado de Derecho en el marco de una férrea defensa de los intereses de los trabajadores, mismos que están claramente definidos en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 y en el Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2007-2012 del Ejecutivo Federal.

Cabe mencionar que a la designación de México como miembro de este Comité de Libertad Sindical de la OIT, se suma la elección del pasado 3 de junio en favor de nuestro país, cuando por unanimidad fue nombrado miembro titular del Consejo de

Administración de la OIT para el período 2008-2011. Desde el año de 1963, México no ocupaba un puesto en el Comité de Libertad Sindical.

El Comité es un órgano del Consejo de Administración encargado de examinar las quejas sobre las violaciones de la libertad sindical, fue creado en el año 1951, poco después de la adopción de los convenios 87 y 98 (convenios fundamentales sobre la libertad sindical).

Está compuesto por un presidente independiente y por seis representantes de los gobiernos, seis de los empleadores y seis de los trabajadores. Se reúne tres veces al año, en marzo, junio y noviembre, para examinar en forma privada las quejas por violación de la libertad sindical contra cualquier Estado miembro de la OIT, independientemente de que los citados convenios hayan sido ratificados o no por el Estado de que se trate, y somete sus conclusiones y recomendaciones al Consejo de Administración.

La presentación de una queja es una de las opciones que tienen los trabajadores y los empleadores para la defensa de los principios de libertad sindical. Cualquier organización de trabajadores y de empleadores nacional o internacional, puede presentar una queja al Comité de Libertad Sindical, la cual puede estar suscrita por una o varias organizaciones. Presentada la queja, el Comité se pone en contacto con el gobierno concernido para establecer los hechos. Si se determina que se ha producido una violación de las normas o de los principios de libertad sindical, emite un informe a través del Consejo de Administración y formula recomendaciones sobre cómo podría ponerse remedio a la situación. Luego, solicita a los gobiernos le informen sobre la aplicación de sus recomendaciones y da un seguimiento puntual a las mismas.

En los casos en los que los países hubiesen ratificado los instrumentos pertinentes, los aspectos legislativos del caso pueden remitirse a la Comisión de Expertos, quien

puede solicitar a los Estados que no aplican cabalmente las disposiciones relativas a la libertad sindical, que adopten las medidas necesarias en este sentido.

El Comité también puede optar por proponer una misión de "contactos directos" al gobierno concernido para abordar el problema directamente con los funcionarios del gobierno y los interlocutores sociales, a través de un proceso de diálogo. También analiza el fondo de los casos con miras a su eventual remisión a la Comisión de Investigación y Conciliación en Materia de Libertad Sindical.

El Comité se ha pronunciado ya en más de dos mil seiscientos casos.

Fuente de información:

http://www.stps.gob.mx/saladeprensa/boletines_2008/noviembre/b117_noviembre_stps.htm

Concluye con éxito la Revisión Contractual entre el Sindicato Azucarero y la Cámara de la Industria Azucarera (STPS)

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) informó que el 10 de noviembre del año en curso se realizó la negociación correspondiente a la industria azucarera.

El Secretario del Trabajo y Previsión Social atestiguó la firma del Convenio de Revisión Integral del Contrato Ley de la Industria Azucarera y Alcoholera, en un evento celebrado en la sede del Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera y Similares de la República Mexicana, con la participación del Secretario General de esa organización y del Presidente de la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcoholera.

Cabe recordar que el 28 de agosto de 2007, las partes signaron el Acuerdo para la Modernización Integral de la Industria Azucarera en su Aspecto Laboral, en el cual pactaron diversas acciones con la finalidad de incrementar los índices de productividad y calidad de los ingenios azucareros del país, para enfrentar los retos de la apertura comercial, promoviendo una cultura laboral de vanguardia que permita la operación de los ingenios con alta eficiencia y productividad, elaborando productos de calidad a precios competitivos.

En este contexto, como parte del referido Convenio de Revisión Integral, el día 10 de noviembre de 2008, se aprobó el Plan Rector de Modernización de dicha industria, mediante el cual se instrumentarán programas específicos, en materia de:

- Capacitación en el Trabajo.- Se instituye un programa de capacitación y adiestramiento para trabajadores eventuales preferentes, con lo que tendrán acceso a mejorar sus ingresos y la industria contará con un mayor personal calificado, lo que redundará en el incremento de los índices de productividad de los ingenios.

- **Tabuladores y Escalafones Alternos.-** Quienes aprueben los cursos de capacitación correspondientes y se desempeñen eficientemente, tendrán acceso a desempeñar mejores categorías y recibir los incrementos salariales que se fijen en el tabulador alterno.
- **Seguridad y Salud en el Trabajo.-** Conforme al Convenio de Autogestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, firmado entre las partes en julio de 2008, los trabajadores coadyuvarán para reducir los riesgos de trabajo, pudiendo con ello las empresas disminuir sus índices de siniestralidad.
- **Tratamiento de Adicciones.-** Se crea el Programa de Prevención y Combate a las Adicciones, con el que se busca mejorar la calidad de vida de los trabajadores y sus familias. La industria contará con trabajadores sanos y aptos para el desempeño de sus labores lo que contribuirá a hacerla más productiva.
- **Multihabilidades y Multifuncionalidad.-** Durante años la industria solicitó al Sindicato que los trabajadores pudieran desempeñar diferentes funciones y puestos, según las necesidades de producción. Con lo acordado, se logra este propósito, lo que permitirá un mejor aprovechamiento de la mano de obra.

Se acordó también que el Consejo Mixto Nacional de Modernización, a que se refiere el citado Plan Rector y que es presidido por el Secretario del Trabajo y Previsión Social, sesionará cada dos meses de acuerdo con el calendario que al efecto se apruebe.

Con los resultados de esta revisión contractual, se avanza en la modernización del sector, lo que permitirá el desarrollo de una industria fuerte y productiva, que propiciará el mejoramiento del nivel de vida de los trabajadores y sus familias.

Adicionalmente, en el Convenio de Revisión Contractual, se acordó un incremento salarial a los trabajadores de la industria azucarera del 4.5 por ciento, retroactivo al 1° de octubre de 2008, así como otros beneficios en los rubros de: jubilaciones, vales de despensa, aportaciones para programas de salud y jubilaciones, y bono de productividad. En cuanto a este último beneficio, los trabajadores asumen, entre otros compromisos, asegurar la continuidad en la operación del ingenio; permitir los trabajos de compañías contratistas; proporcionar el personal requerido para laborar los domingos y días festivos y reducir los consumos de agua y petróleo.

Es importante señalar, que a petición de las partes, el titular de la STPS notificará el laudo arbitral por virtud del cual se pone fin a discrepancias respecto al cálculo de las jubilaciones establecidas en el Reglamento del Nuevo Plan de Jubilaciones de la Industria Azucarera, que forma parte del Acuerdo para la Modernización Integral de la Industria Azucarera en su aspecto laboral, antes mencionado.

La STPS reconoció la buena disposición, sentido de responsabilidad y el esfuerzo realizado por las partes a lo largo del presente año, lo que ha permitido llevar a cabo la revisión contractual de esta industria de manera anticipada al 15 de noviembre, fecha en la que estaba previsto el estallamiento de huelga.

Igualmente, destaca la labor y cooperación de la dirigencia sindical al acreditar su compromiso con la modernización, productividad y competitividad. La SPTS reconoce la participación de los industriales del sector, quienes cumplieron con el objetivo de continuar apoyando la viabilidad de los ingenios, lo que ha hecho posible mejorar la relación con el Sindicato y superar los problemas que se venían presentando desde hace varias décadas en la relación obrero-patronal.

Fuente de información:

http://www.stps.gob.mx/saladeprensa/boletines_2008/noviembre/b119_noviembre_stps.htm

Mesa Plenaria de Diálogo con los Sectores Productivos (STPS)

Conforme a la convocatoria que en días anteriores realizó el Secretario del Trabajo y Previsión Social (STPS), el 12 de noviembre de 2008, sesionó la Mesa Plenaria de Diálogo con los Sectores Productivos, con la participación de representantes de las organizaciones sindicales y de empleadores del país.

En esa ocasión, se contó con la presencia del Secretario General de la Confederación de Trabajadores de México (CTM), del Presidente del Congreso del Trabajo, del Secretario General de la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC), del Senador Carlos Aceves del Olmo, Presidente de la Comisión del Trabajo y Previsión Social de la Cámara Alta y del Secretario General del Sindicato de la Industria Química, Petroquímica, Carboquímica, Similares y Conexos de la República Mexicana, entre otros.

Por parte de los empleadores participaron el Presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO SERVYTUR), el Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), el Vicepresidente de Asuntos del Trabajo de Coparmex, el Presidente de la Comisión Jurídica de CONCAMIN, así como el Presidente de la Comisión Laboral de COPARMEX, entre otros.

Se desahogó una nutrida agenda de trabajo, que incluyó el planteamiento de un diagnóstico del contexto económico y situación del empleo en México, mismo que fue compartido con los sectores productivos; la presentación por parte del equipo técnico tripartita comisionado del Informe sobre la propuesta para la Estrategia Nacional para la Productividad Laboral; además de que el equipo técnico temático presentó el informe sobre los compromisos asumidos por el sector laboral en el marco del Acuerdo Nacional por la Seguridad, la Justicia y la Legalidad. Se estableció el compromiso para que el Secretario de Trabajo y Previsión Social

solicite una reunión, en los próximos días, con el Presidente Felipe Calderón y los representantes de la mesa de diálogo le den cuenta de todos los acuerdos adoptados.

En posterior conferencia de prensa, en la que participaron los principales representantes de las organizaciones sindicales y de empleadores, el titular de la STPS destacó que en este encuentro con los sectores productivos quedó de manifiesto una clara voluntad de las partes, así como el compromiso de contribuir juntos, cada uno en la esfera de sus competencias, para atenuar los efectos en nuestro país de la desaceleración económica que se afronta en el mundo.

Fuente de información:

http://www.stps.gob.mx/saladeprensa/notas_informativas/2008/notas_informativas_12noviembre_stps.htm