

# LOS DIFERENCIALES SALARIALES INTERINDUSTRIALES: 1965, 1970 y 1975\*

Carlos Márquez

## INTRODUCCIÓN

Dentro del espectro de temas investigados en el área de Economía laboral, el estudio de la existencia de diferenciales salariales interindustriales es de particular importancia en tanto, por una parte, permite esclarecer los determinantes de la distribución personal del ingreso al interior de los deciles que comprenden a los trabajadores asalariados y, por otra, arroja luz acerca del papel que juegan los salarios como mecanismo de asignación del factor trabajo.

En la literatura ortodoxa y heterodoxa se han planteado los siguientes factores explicativos de los diferenciales salariales:

### 1. En ausencia de mercados segmentados

a) Distintos trabajos poseen distintas ventajas y desventajas no pecuniarias (v. gr. grado en que el trabajo es interesante en sí, grado de dificultad del mismo, medio físico en que el trabajo se desarrolla, etc.), lo que se traduce en que la oferta de trabajo sea relativamente grande para los trabajos más atractivos y relativamente pequeña para los más desagradables. Dada una cierta demanda por los distintos tipos de trabajo, lo anterior resultará en dos, o más, salarios distintos, el más bajo de los cuales correspondería a las ocupaciones más atractivas y viceversa.

b) Distinto grado de dedicación y/o habilidades innatas o adquiridas de diferentes trabajadores.

c) Imperfecta movilidad del factor trabajo debido, por ejemplo, a falta de información, apego del individuo a un cierto tipo de trabajo y/o región, etcétera.

d) Imperfecciones en otros mercados. Por ejemplo, en el mercado de capitales, lo que significaría que no todos los individuos tienen el mismo acceso a préstamos para financiar su educación.

\* Colaboró en la elaboración de la información estadística, así como en el trabajo de cómputo Susana Marván.

De esta forma, se intenta explicar la existencia de diferenciales salariales (sin considerar el factor de ventajas y desventajas no pecuniarias),<sup>1</sup> según sea el plazo a que nos refiramos. Así, en el corto plazo, la existencia de diferenciales salariales se deberá a que, como la elasticidad-salario de la oferta de trabajo industrial no es perfecta, las industrias en expansión, para atraerse mano de obra, tendrán que pagar mayores salarios que las industrias estancadas o declinantes. En el largo plazo, a su vez, la existencia de diferenciales salariales se explicaría a partir del hecho de que distintas industrias utilizan distintas proporciones de trabajo calificado en su empleo total.

### 2. En presencia de mercados segmentados

Se considera que para poder explicar la existencia de diferenciales salariales interindustriales es necesario tomar en cuenta no las características *individuales* de los trabajadores, sino las características de los *puestos* que los trabajadores ocupan. Estas últimas características, a su vez, dependen de la naturaleza de la industria en que se trabaja. Así, existirían puestos bien o mal remunerados según fuera la industria en que se ubicaran, siendo los puestos bien remunerados aquéllos de empresas cuyos rasgos típicos serían: tamaño relativamente grande; que utilizaran capital de manera intensiva, así como la tecnología más moderna; que poseyera un poder de mercado relativamente alto y en las que existieran sindicatos. En contraste, las empresas de menor tamaño relativo, que utilizan el factor trabajo de manera intensiva y no las tecnologías más modernas,

<sup>1</sup> En el contexto de un país como México, la exclusión de este factor parece legítima, debido a que su relevancia queda cuestionada por el hecho de que, a diferencia de lo que supuestamente sucede en los países desarrollados, en nuestro caso, los trabajos caracterizados por mayores desventajas no pecuniarias son también aquellos que generalmente están peor remunerados.

con un bajo o nulo poder de mercado y sin sindicatos, ofrecerían puestos que, en general, estarían mal remunerados. De esta forma, y dado que cada establecimiento en particular (o cada industria) no posee necesariamente todas sino solo algunas de las características de uno u otro tipo, el resultado que en la práctica se obtiene es que se conforme un conjunto de salarios o estructura salarial que refleja la naturaleza de la estructura industrial.<sup>2</sup>

Cabe aclarar, que los factores explicativos de la existencia de diferenciales salariales interindustriales propuestos, cuando se considera la presencia de mercados segmentados o cuando no se considera, no tienen porqué ser pensados como mutuamente excluyentes, sino que parecería más adecuado entenderlos como complementarios. De hecho, cada vez son menos los autores que tratan de sostener una posición "pura"<sup>3</sup> e, incluso, existen intentos serios en los que se destaca la importancia de considerar a ambos enfoques como complementarios, así como se demuestra empíricamente la validez de tales esfuerzos.<sup>4</sup>

El objetivo del presente trabajo es el de evaluar, para el caso de México y durante los años de 1965, 1970 y 1975, el papel que han jugado las variables estructurales en la explicación de los diferenciales salariales interindustriales.

El que nuestro análisis se centre en el estudio de la relevancia que poseen las variables estructurales y deje de lado, por tanto, la investigación del papel que juegan las características individuales en tanto determinantes de la existencia de diferenciales salariales se debe a tres consideraciones: en primer lugar, al hecho de que —de acuerdo a resultados anteriormente alcanzados (C. Márquez, 1980) en el caso de México, parece ser que el mecanismo de reasignación de la fuerza de trabajo entre industrias no se apoya en forma principal en las variaciones del tipo de salario o, en otras palabras, la existencia de diferenciales salariales en el corto plazo no puede ser explicada a partir de las condiciones de oferta y demanda por trabajo imperantes en las distintas industrias. En segundo lugar, y también en concordancia con investigaciones anteriores (C. Márquez, 1980, 1981)—, debido a que el mercado de trabajo en México parece estar efectivamente segmentado; y, finalmente, debido a que en las fuentes utilizadas, no existe información en relación a las características individuales.

<sup>2</sup> De hecho los anteriores planteamientos no se restringen al sector industrial, sino al conjunto de la economía. Aquí sin embargo, nos hemos centrado específicamente en evaluar el poder explicativo de la teoría de mercado segmentados en el contexto del sector *manufacturero* donde, dada la información disponible, se puede sujetar a prueba con mayor rigor.

<sup>3</sup> Véase al respecto J. E. King, 1980, pp. 234-240.

<sup>4</sup> Véase, por ejemplo, H. M. Wachtel y C. Betsey, 1972.

Para alcanzar el objetivo anteriormente planteado, decidimos estructurar el artículo de la siguiente manera. La primera sección delimita el ámbito de la investigación a partir de consideraciones teóricas y prácticas. Los criterios utilizados en la elección de las variables investigadas y los problemas metodológicos a que nos enfrentamos, así como la forma en que fueron tratados, son referidos en la segunda sección. La tercera sección, finalmente, contiene el análisis de los resultados obtenidos, los problemas que esos resultados presentan, las conclusiones que parecen derivarse de nuestra investigación y las implicaciones de las mismas.

## I. DELIMITACIÓN DEL ÁMBITO DE LA INVESTIGACIÓN

A partir de una investigación anterior (C. Márquez, 1981), llegamos a la conclusión de que la *dinámica* del abanico salarial intra e interindustrial parecía estar explicada, fundamentalmente, por factores institucionales, a saber: fijación del salario mínimo legal y carácter heterogéneo del sindicalismo. Así, las bajas en el salario mínimo real en un medio industrial en donde el mercado de trabajo parecía estar segmentado y en el que coexistían sindicatos fuertes y débiles, se traducían en una mayor apertura del abanico salarial intra e interindustrial, y viceversa. Si bien es cierto que con este tipo de marco interpretativo éramos capaces de ofrecer una explicación plausible del porqué aumentaron o, como en el periodo a partir de mediados de la década de los cincuenta, disminuyeron los diferenciales salariales, también es cierto que tal planteamiento teórico parecería enfrentar serios límites, si lo que se trata de explicar no es ya los *movimientos* en el abanico salarial interindustrial, sino la existencia misma de los diferenciales salariales. Esto es así, debido a que los movimientos (aumento o disminuciones) en el abanico salarial se dieron dentro de una estructura u ordenación salarial, que se mantuvo prácticamente inalterada,<sup>5</sup> es decir, lo que sucedía era que aumen-

<sup>5</sup> La forma de medir la persistencia de la estructura salarial, es decir, el grado en que los salarios promedio pagados en las distintas industrias se mantienen en el mismo lugar ordinal, es a través del cálculo del valor del coeficiente de correlación de rango de Spearman. Su valor puede variar de 1 a -1; se acercará a 1 cuando al comparar los órdenes que correspondían a los salarios en distintas industrias en un periodo dado con otro, dichos órdenes se mantuvieron inalterados. En el caso en que se hubieran alterado completamente, es decir, que las industrias que pagaban más altos salarios en el año base resultan ser las que pagan los salarios más bajos en el año terminal y viceversa, su valor tendería a ser igual a -1. Al considerar el caso de las 77 clases industriales aquí estudiadas, el valor que dicho coeficiente toma cuando comparamos 1965 con 1970 fue de 0.83 y al comparar 1970 con 1975 fue de 0.85, en otras palabras, se constata que la estructura salarial se conservó fundamentalmente inalterada durante el periodo bajo estudio.

taban o disminuían las distancias (los diferenciales) entre los salarios pagados en las distintas industrias, que, sin embargo, conservaban su mismo lugar en términos de la escala salarial. Por lo tanto, nuestra explicación no aludía a la existencia del orden en la escala salarial, es decir, a porqué en cada industria en particular, se pagaban salarios por encima, iguales, o por debajo, del salario promedio pagado en la industria manufacturera. Los factores que determinan la estructura u ordenación salarial son, por tanto, el objeto de estudio de la presente investigación.

El tema de los diferenciales salariales interindustriales ha sido estudiado, en el caso de México, a partir de la década de los sesenta, pero desde perspectivas diferentes a la que aquí se aborda. En algunos casos (Stinson Ortiz, 1979 y Montemayor, 1980), la investigación se centra en la influencia de los factores individuales sobre los diferenciales salariales. En otros casos, o bien se hace una simple descripción del comportamiento de los diferenciales salariales (Everett, 1980), o bien, esa descripción se utilizaba para llevar a cabo un análisis comparativo a nivel internacional (Gregory, 1974; Salazar Carrillo, 1977). Everett (1967) llevó a cabo un estudio sobre la influencia de una sola variable estructural, el poder sindical, sobre los diferenciales. Reyes Heróles (1981), finalmente, realizó un estudio en el que, aparte de que se analizan variables individuales y estructurales en su relevancia como factores explicativos de los diferenciales existentes entre los salarios promedio del conjunto de las actividades económicas; se pretende, también, dar cuenta a partir de ellas, de las diferencias en las formas que presentan las distribuciones de las remuneraciones en cada actividad. Sin embargo, los resultados en este último estudio, dada la información disponible, se refieren a ramas industriales; es decir, a un relativamente alto nivel de agregación de clases industriales y a un solo año: 1977.<sup>6</sup>

En contraste con las anteriores investigaciones, la nuestra se caracterizaría por: *a*) Considera la influencia de distintas variables estructurales de la industria sobre los diferenciales salariales interindustriales, dejando de lado, por motivos anteriormente señalados, el análisis de la posible influencia que las variables individuales ejercen sobre las mismas; *b*) El objetivo que nos planteamos, no es sólo descriptivo,

<sup>6</sup> Es pertinente aclarar que el que dos o más investigaciones que estudian un mismo fenómeno observen distintas características en relación a la naturaleza de las mismas (descriptiva, comparativa, explicativa), al tipo de variables consideradas, a las fuentes utilizadas, al nivel de agregación al que se trabaja o al periodo considerado, no hace que una de ellas sea necesariamente más adecuada que las demás. Las bondades de optar por una u otra vía dependen, fundamentalmente, del éxito logrado en alcanzar los objetivos planteados, así como de la importancia que tales objetivos puedan tener.

ni pretende efectuar análisis comparativos con otras economías, sino que intenta explicar el fenómeno bajo estudio; *c*) Está referido específicamente al sector manufacturero a nivel nacional, en base, fundamentalmente, a la información contenida en los Censos Industriales; *d*) El nivel de agregación al que se trabajó fue el de la "clase industrial", por considerarse que, *grosso modo*, ésta puede identificarse con el de mercado de bienes; *e*) Los años de 1965, 1970 y 1975 fueron elegidos porque es sólo para tales años que existe información disponible en relación a las variables explicativas que han sido utilizadas.

Antes de pasar a la siguiente sección, es necesario aclarar que, si bien trabajamos con la información de los Censos Industriales que cubren una parte muy importante de los establecimientos a nivel nacional comprendidos en cada clase industrial, no incluimos a la totalidad de las clases industriales (208, 230 y 240 en 1965, 1970 y 1975 respectivamente), sino sólo 77 de ellas; debido, básicamente a que los requerimientos de tiempo y esfuerzo que implicaba el considerar al conjunto, estaban fuera de nuestro alcance. Con todo, los resultados que más adelante se presentan pueden considerarse relevantes para la totalidad de la industria manufacturera, en tanto, las 77 clases industriales elegidas representan, en cualquiera de los años estudiados, al menos, 75% de la producción censal industrial y 71% del empleo de ese mismo sector.

## II. CUESTIONES METODOLÓGICAS

En la literatura acerca de los determinantes estructurales de los diferenciales salariales interindustriales, se ha hecho uso de una larga lista de posibles variables explicativas que, de una u otra forma, pretenden reflejar las características fundamentales de las diversas industrias. Pasamos ahora a enumerar las más frecuentemente utilizadas, planteando el tipo de razonamiento que fundamentaría el porqué se consideran como relevantes.

1. Tamaño promedio de la empresa: las empresas de mayor tamaño tenderán a pagar altos salarios, debido a que para ellas —dado el monto de inversión implicado— resulta muy riesgoso que, por problemas de mano de obra, los planes de producción no se lleven a cabo. Así, los altos salarios permitirían, por una parte, aislar a los salarios de las presiones que pudieran surgir en el mercado de trabajo durante el periodo de producción planeado y, por la otra, asegurarían una adecuada oferta de mano de obra (abundante, con la calificación requerida, que trabaja a la intensidad demandada, que no abandona

la empresa una vez que ha adquirido una habilidad y que no tiende a crear conflictos laborales).

2. Grado de concentración (proporción de la producción de una industria que se concentra en los cuatro establecimientos más grandes): entre mayor es éste, mayor es el carácter oligopólico de la industria y más fácil será transferir los aumentos en salarios a aumentos en precios; y, por tanto, mayor la posibilidad de que la industria sea pagadora de altos salarios; o, si la productividad está aumentando, de "compartir" estos aumentos con los trabajadores —vía pago de altos salarios— sin tener que modificar los precios.

3. Relación capital-trabajo: entre mayor es ésta, mayor tenderá a ser la productividad promedio de la empresa y, por tanto, mayor la posibilidad de pagar altos salarios.

4. Rentabilidad: entre mayores son las ganancias, la empresa tendrá una mejor disposición de pagar más altos salarios.

5. Porcentaje que los costos laborales representan dentro de los costos totales de la empresa: entre más bajo sea éste, menor será la relevancia que los salarios tengan en los cálculos de rentabilidad que lleva a cabo la empresa y, por tanto, mayor la posibilidad de que tienda a pagar altos salarios.

Como puede observarse, las últimas cuatro variables reflejan, de distintas formas, la *capacidad* que una empresa tiene para pagar altos salarios. Pero el mero hecho de que una empresa tenga la capacidad de pagar altos salarios, no significa necesariamente que habrá de pagarlos. El tamaño promedio de la empresa, por otra parte, tiende a estar asociado con los valores del resto de las variables. Así, por ejemplo, parece plausible pensar, que entre mayor sea el tamaño promedio del establecimiento, el grado de concentración tenderá a ser más elevado, la industria utilizará capital de manera más intensiva, y, por tanto, sus costos laborales serán una pequeña proporción de los costos totales disfrutando, probablemente, de un mayor margen de ganancia.

Lo anterior nos llevaría a pensar que el que el salario promedio en una industria determinada sea alto, o bajo, depende de la influencia que el *conjunto* de variables apuntadas ejerce sobre el mismo. Esto, en cierta medida, es así y de ahí que se haya desarrollado la teoría de los mercados segmentados, uno de cuyos objetivos originales era el de explicar porqué coexistían en un país como Estados Unidos trabajos bien remunerados y trabajos mal remunerados. Sin embargo, si bien es *probable* que las referidas variables explicativas se encuentren correlacionadas, éste no tiene porqué ser necesariamente el caso. Sea como fuere, si lo que pretendemos explicar no es simplemente el fenómeno de la coexistencia de sala-

rios altos con salarios bajos en distintas industrias, sino la coexistencia de toda una gama de salarios al interior de la industria manufacturera, resulta indispensable evaluar el grado en que, en el caso de México en el pasado reciente, las distintas variables estructurales han contribuido a su determinación, teniendo presentes al analizar nuestros resultados las consideraciones anteriores.

Resulta conveniente recordar que en los distintos estudios sobre el tema que nos preocupa, la elección de tal o cual variable explicativa, normalmente no se hace en base sólo a criterios *a priori*, sino que se impone como consecuencia de la disponibilidad en la información. En nuestro caso, y en relación a cuatro de las cinco variables anteriores, afortunadamente, existe información relativamente confiable.<sup>7</sup> De ahí que resulte conveniente detenernos un momento para elegir cuál de las cuatro variables que reflejan la capacidad de la empresa de pagar altos salarios es, teóricamente, más adecuada. Si hacemos esto es para evitar que desde el principio introduzcamos problemas de multicolinealidad en nuestros resultados.

Sin pretender llevar a cabo una discusión exhaustiva al respecto, podemos comenzar por señalar que el problema de utilizar a la relación capital-trabajo como categoría operacional de la capacidad que existe en una industria para que se paguen altos salarios, es que su relevancia depende de que nos situemos o no dentro de un marco oligopólico. Así, puede darse el caso de encontrar una industria que se desenvuelve en un marco muy competitivo y, por tanto, los aumentos en productividad que pueda lograr a través de una utilización intensiva de capital en relación al trabajo, se verán traducidos en disminuciones en precios y no en aumentos de salarios. Argumentos semejantes pueden argüirse en relación a la variable "porcentaje que los costos laborales representan en los costos totales" ya que si el nivel de competitividad es muy alto, nada garantiza que un bajo valor de la misma lleve a la empresa a pagar altos salarios; en otras palabras, lo que sería relevante no es tanto el valor del referido porcentaje en sí, sino que ese hecho se traduzca en una tasa de ganancia relativamente alta. Por lo que toca a la rentabilidad, el problema consistiría en que la rentabilidad en un año determinado (por ejemplo, el año en que se levantan los censos) depende de en qué momento del ciclo nos encontremos ubicados y de qué tan pro-cíclica es la industria en cuestión. Así por ejemplo, si la industria es muy pro-cíclica y nos encontramos en un

<sup>7</sup> Para algunos problemas específicos en relación a la medición de alguna de las variables en algún año bajo consideración, véase el Apéndice Metodológico al final de este artículo. La variable para la que no existe información confiable es la relación capital-trabajo.

año de depresión, los márgenes de ganancias se verán seriamente reducidos, mientras que en las industrias no pro-cíclicas ése no será el caso. Lo que importa, entonces, no sería tanto la rentabilidad de una industria en un año determinado sino su comportamiento promedio a través del tiempo.

En contraste con las tres variables anteriores, el grado de concentración, en tanto indicador de la capacidad que posee una industria para pagar altos salarios, ni depende del momento del ciclo económico por el cual se atraviesa o del carácter pro-cíclico de la industria en cuestión (no, al menos, en el corto plazo), ni del comportamiento del margen de ganancia, ya que el sector oligopolizado se caracteriza, entre otras cosas, por su capacidad de mantenerlo relativamente constante, o aumentarlo a través del tiempo. Por tales motivos fue que en nuestro modelo para explicar los diferenciales salariales interindustriales elegimos, en principio, al grado de concentración como la variable representativa de la capacidad que poseen las industrias de pagar altos salarios.

De esta forma se reducen a dos las variables estructurales a ser consideradas como explicativas: el tamaño promedio de la empresa y el grado de concentración.<sup>8</sup> Sin embargo, dado que la estructura industrial no se encuentra flotando dentro de un vacío institucional, se consideró pertinente incluir en el análisis otras variables institucionales que se podía asumir plausiblemente que ejercen cierta influencia sobre los diferenciales salariales, a saber: el poder sindical, grado de participación estatal, y la proporción de la industria ubicada en zonas de altos salarios mínimos. El razonamiento que fundamentaría su relevancia para el análisis correría en los siguientes términos:

6. Poder sindical: entre mayor sea éste, mayor será la capacidad de lograr altos salarios a través de la negociación colectiva. Sin embargo, el poder sindical está condicionado en gran medida por la capacidad que tenga la empresa de acceder a las demandas salariales.

7. Grado de participación estatal: las empresas estatales en el sector manufacturero llevan a cabo una política salarial (ya sea pagando salarios más bajos o más altos) basada en criterios distintos a los de rentabilidad.

8. Proporción de la industria ubicada en regiones donde se pagan altos salarios mínimos: entre mayor sea ésta, mayor tenderá a ser el salario promedio pagado en la industria.

<sup>8</sup> Para una definición precisa en términos operacionales de cada una de las variables explicativas, así como para observar las limitaciones de las mismas, véase el Apéndice Metodológico.

Si añadimos estas tres variables “institucionales” a las dos variables “estructurales” antes señaladas, obtenemos un modelo con un total de cinco variables explicativas que es el que servirá de base al análisis que se desarrolla en la siguiente sección.

Antes de llevar a cabo ese análisis es necesario destacar algunos otros puntos metodológicos. En primer lugar, y como un elemento fundamental a tener en cuenta, se debe considerar que la forma *ideal* para llevar a cabo un análisis de los diferenciales salariales interindustriales requiere que los salarios promedio a ser utilizados estuvieran ajustados, es decir, que se refirieran a los salarios correspondientes a una misma ocupación en distintas industrias. Dado que este procedimiento no es posible llevarlo a cabo a partir de la información de los Censos Industriales, al evaluar los resultados obtenidos debe tenerse en mente el punto metodológico señalado.

Asimismo, hay que tener en cuenta que como los resultados que se obtuvieron se derivan de un análisis de corte transversal en base a información confiable pero que no deja de presentar ciertos problemas<sup>9</sup> y en el que la forma logarítmica que se eligió fue a partir del mejor ajuste logrado<sup>10</sup> y no a partir de consideraciones teóricas (pues el modelo no especifica la forma concreta de las relaciones, sino sencillamente fundamenta por qué existe *una* relación), el análisis que de esos resultados se desarrollará versará, básicamente, acerca de la significancia de los coeficientes y de los signos de los mismos, así como del poder explicativo que los distintos modelos probados poseen en términos del valor del  $R^2$  ajustado que logran. El tipo general de regresión utilizada fue:

$$\ln SPD = \alpha_0 + \alpha_1 \ln x_1 + \alpha_2 \ln x_2 + \dots + \alpha_n \ln x_n$$

en donde:

$$SPD = \text{salario promedio diario}$$

y

$x_1 \dots x_n$  son las distintas variables explicativas utilizadas en cada caso particular.

El método para estimar la ecuación anterior fue el de mínimos cuadrados ordinarios.

<sup>9</sup> Por ejemplo, para 1965 el poder de mercado existente se midió, no a través del coeficiente de concentración, sino mediante el coeficiente de Herfindahl. Véase el Apéndice Metodológico al respecto.

<sup>10</sup> Los otros dos tipos de modelos probados fueron el lineal en los valores de las variables y el semilogarítmico (el valor del nivel de la variable dependiente como función de los logaritmos de las variables independientes).

III.

a) Resultados

El procedimiento general que se siguió para considerar una variable como explicativa dentro del modelo general fue, primero, ver si al correr una regresión entre los salarios promedio diarios y la variable en cuestión, ésta tenía un coeficiente significativamente distinto de cero y explicaba en al menos dos de los tres años considerados, una parte relativamente

importante ( $R^2$  mayor a 0.15) de las variaciones en la variable a ser explicada. Una vez satisfecho este requisito, se procedió a correr regresiones entre el salario promedio diario y los distintos pares de variables que individualmente habían resultado relevantes. Si al combinar esas dos variables, los coeficientes respectivos continuaban siendo significativos y el valor del  $R^2$  ajustado aumentaba, se continuaba aumentando el número de variables explicativas hasta que el modelo resultante dejara de aumentar el valor del  $R^2$  ajustado.

CUADRO 1

Resultados de las regresiones: determinantes de los diferenciales salariales interindustriales

Valor de la constante	TME	Poder de mercado	TS	RASM	$R^2$	$R^2$ ajustado	Núm. de las regresiones
1965							
3.6071 <sup>a</sup> (15.83)	0.1176 <sup>a</sup> (4.13)	0.2217 <sup>a</sup> (2.82)	0.1632 <sup>a</sup> (3.55)	0.1487 <sup>a</sup> (2.51)	0.41	0.37	(1)
3.4644 <sup>a</sup> (15.16)	0.1168 <sup>a</sup> (3.96)	0.1798 <sup>b</sup> (2.26)	0.1629 <sup>a</sup> (3.42)		0.35	0.33	(2)
3.2474 <sup>a</sup> (15.24)	0.1217 <sup>a</sup> (4.03)		0.1527 <sup>a</sup> (3.14)		0.31	0.29	(3)
2.9909 <sup>a</sup> (15.36)	0.1396 <sup>a</sup> (4.54)	0.1541 <sup>b</sup> (1.82)			0.25	0.24	(4)
4.2161 <sup>a</sup> (30.22)		0.2030 <sup>b</sup> (2.34)	0.2054 <sup>a</sup> (4.05)		0.22	0.19	(5)
1970							
3.4030 <sup>a</sup> (21.84)	0.0468 <sup>c</sup> (1.60)	0.1753 <sup>a</sup> (3.94)	0.1273 <sup>a</sup> (3.90)		0.56	0.55	(6)
3.4987 <sup>a</sup> (24.06)		0.2258 <sup>a</sup> (7.15)	0.1325 <sup>a</sup> (4.03)		0.55	0.54	(7)
3.0141 <sup>a</sup> (23.08)	0.0581 <sup>b</sup> (1.83)	0.1958 <sup>a</sup> (4.07)			0.47	0.46	(8)
3.5913 <sup>a</sup> (22.13)	0.1289 <sup>a</sup> (5.72)		0.1426 <sup>a</sup> (4.02)		0.47	0.45	(9)
1975							
4.074 <sup>a</sup> (23.88)	0.109 <sup>a</sup> (3.56)	0.056 (1.05)	0.082 <sup>a</sup> (2.42)		0.44	0.41	(10)
4.1419 <sup>a</sup> (26.26)	0.1314 <sup>a</sup> (6.16)		0.0832 <sup>a</sup> (2.44)		0.43	0.41	(11)
3.8293 <sup>a</sup> (27.02)	0.1205 <sup>a</sup> (3.88)	0.0589 (1.08)			0.39	0.37	(12)
4.2627 <sup>a</sup> (24.43)		0.1906 <sup>a</sup> (4.77)	0.1020 <sup>a</sup> (2.82)		0.34	0.32	(13)

Nota: Los números entre paréntesis indican el valor del estadístico *t*. Se utilizaron pruebas de una sola cola porque se esperaba que todos los regresores estuvieran relacionados positivamente en cada caso con el regresando.

<sup>a</sup> significativo al 99%

<sup>b</sup> significativo al 95%

<sup>c</sup> significativo al 90%

Así, por ejemplo, en el Cuadro 1 se puede ver que para el año de 1965 (regresiones 5 a 1) el valor del  $R^2$  ajustado va aumentando conforme se incrementa el número de variables explicativas, al mismo tiempo que los coeficientes respectivos son todos significativamente distintos de cero.

En el Cuadro 1 se presentan los resultados de todas aquellas regresiones en las cuales el coeficiente de determinación ajustado ( $R^2$  ajustado) fue relativamente alto y, en los que normalmente, las variables explicativas *incluidas* eran significativamente distintas de cero. Como resulta evidente, en ninguna de las 13 regresiones reportadas está representada la variable: grado de participación estatal. Esto es así, debido a que cuando se corrieron las regresiones entre los salarios promedio diarios y esta variable de manera individual o conjuntamente con las otras variables, la  $R^2$  obtenida era mínima (en el caso en que se corrió individualmente) o el valor de la  $R^2$  ajustada disminuía y/o el valor del estadístico  $t$  indicaba que el coeficiente correspondiente no era significativamente distinto de cero (cuando se corrió conjuntamente con las otras variables).

Sin embargo, es interesante observar que, por ejemplo, para 1970, el salario de las clases industriales en donde el estado participa, es en promedio superior (del orden de 5%) al salario estimado a partir de la regresión 6, es decir, al salario que correspondería a esas clases industriales al considerarse la influencia de las variables estructurales e institucionales incluidas en la referida regresión.

El caso de la variable "proporción de la industria ubicada en regiones de altos salarios mínimos" (RASM) es interesante en tanto resulta ser relevante sólo para el año de 1965 y cuando su influencia se considera conjuntamente con otras variables, pues, al correr la regresión de esa variable individualmente contra los salarios promedio diarios su influencia fue nula.

En términos generales, es decir, al considerar los resultados obtenidos en los tres años estudiados, parece legítimo afirmar que el poder explicativo de las variables estructurales e institucionales de manera conjunta es satisfactorio, en tanto en las regresiones (1), (6) y (10) el valor del coeficiente de determinación ajustado ( $R^2$  ajustada) nos indica que alrededor de la mitad de las variaciones en los salarios industriales son explicadas por tales variables. Asimismo, los coeficientes de las variables incluidas en esas regresiones resultaron ser, en general, significativamente distintos de cero y el signo que tienen es el que se esperaba. El que en algunos casos el coeficiente de una cierta variable (v. gr. el coeficiente del poder de mercado en 1975) no haya resultado ser significativamente distinto de cero, no debe extrañar

pues, como se señaló líneas arriba, las variables explicativas consideradas se encuentran correlacionadas lo cual "inyecta" multicolinealidad en los resultados, lo que a su vez, se traduce en una disminución del estadístico  $t$ . Finalmente, y por lo que respecta al valor de la constante, es interesante observar que el valor de su antilogaritmo es muy similar (10% mayor) al del salario mínimo legal general vigente en los años de 1970 y 1975. En este sentido, el salario mínimo legal parecería ser la base por encima de la cual se establecen los diferenciales salariales interindustriales de acuerdo a las características estructurales e institucionales de cada industria en particular. Para 1965 tal no es el caso, lo cual es consistente con el menor poder explicativo que en ese año tienen las variables analizadas en relación a los diferenciales investigados.

Pasando a analizar cada uno de los años en particular, podemos observar, que para 1965, en el modelo más general (regresión 1) todas las variables incluidas resultan ser significativas. Lo anterior parece indicar que en aquel momento, el tamaño promedio de la empresa todavía no reflejaba, en todos los casos, el poder de mercado de la misma,<sup>11</sup> es decir, aun cuando una empresa grande tendía a pagar salarios más altos que una pequeña, su tamaño no era suficientemente grande como para que se tradujera en un mayor poder de mercado: cuando ambas características se presentaban conjuntamente los salarios pagados eran mayores que cuando la industria en cuestión observaba una sola de ellas. Sin embargo, el resultado anterior puede tener que ver más con el hecho de que para 1965 el poder de mercado no se midió mediante el coeficiente de concentración que con la explicación sugerida. Para 1970 la situación parece modificarse pues si bien los coeficientes de estas dos variables continúan siendo significativos, el correspondiente al tamaño promedio de la empresa es significativo al 90%. Finalmente, para 1975 el coeficiente del poder de mercado resulta ser no significativamente distinto de cero o, en otras palabras, un tamaño relativamente grande de la empresa tiende a estar asociado con un alto poder de mercado. De hecho el coeficiente de determinación entre ambas variables en 1975 es de 0.53.

Por otra parte, el hecho de que la variable RASM haya resultado relevante sólo para el año de 1965 parecería indicar otro tipo de cambio a tomar en cuenta: mientras que la industria se caracterizó por tener un tamaño promedio del establecimiento relativamente (en términos de lo que sería posteriormen-

<sup>11</sup> El coeficiente de determinación ( $R^2$ ) entre ambas variables en 1965 tiene un valor muy cercano a cero.

te)<sup>12</sup> pequeño y/o un poder de mercado igualmente limitado, el salario mínimo regional era una variable relevante para explicar los diferenciales salariales interindustriales. Una vez que esa situación se modificó, al aumentar con el tiempo tanto el tamaño promedio del establecimiento como el poder de mercado, las variables estructurales jugaron un papel mayor que el de esta variable institucional.

El resultado más interesante que puede señalarse en relación al año de 1970 es que al correr la regresión (6), el valor del  $R^2$  ajustado es igual al que corresponde a la regresión (7) en la que sólo se incluyen dos, en vez de tres, variables explicativas; esto nos indicaría que el utilizar uno u otro modelo en nuestra explicación sería prácticamente indistinto. Sin embargo, el hecho de que en la regresión (6) todos los coeficientes resultaron significativos, junto con los resultados obtenidos para el año de 1965, apuntarían en el sentido de preferir al modelo de la regresión (6) en tanto, aun cuando puede presentar problemas de multicolinealidad, parecería especificar de manera más correcta la verdadera relación existente entre las variables consideradas.

Los resultados para el año de 1975, por otra parte, permitirían resaltar el fenómeno de una mayor asociación entre el tamaño promedio del establecimiento y el poder de mercado, que ya ha sido señalado. El hecho de que cada una de estas variables resultan significativas cuando se considera su influencia conjuntamente con la tasa de sindicalización (regresiones 11 y 13), pero el poder de mercado deja de serlo, siempre que se incluye también el tamaño promedio de la empresa (regresiones 10 y 12), parecería indicar que la asociación entre ambas variables para el año de 1975 era tan grande que el tomar una u otra era casi prácticamente indistinto.

Finalmente, vale la pena subrayar el hecho de que la variable "tasa de sindicalización" resultó ser significativa y con el signo esperado en los tres años bajo estudio, aún a pesar de, primero, la forma "aproximada" en que el valor de la misma fue calculado,<sup>13</sup> y, segundo, de que el ejercicio se realizó asumiendo que la tasa de sindicalización en cada clase industrial fue la misma a través de todo el periodo. Lo anterior permitiría hacer tres consideraciones. En primer lugar, que esta variable parece jugar un papel no sólo en la dinámica del abanico salarial interindustrial, sino también en la existencia misma de los diferenciales interindustriales; que, en segundo lugar, el su-

puesto aquí adoptado de que las tasas de sindicalización en las distintas industrias se han mantenido inalteradas entre 1965 y 1975, no parece ser poco realista en la medida que los coeficientes de esta variable fueron en todos los años significativos y, por otra parte, que la inclusión de la tasa de sindicalización aumentó en todos los casos el valor del  $R^2$  ajustado; en tercer lugar, a diferencia de lo que sucede en países desarrollados en donde se puede observar una asociación entre tamaño del establecimiento y/o poder de mercado, por una parte, y, por la otra, tasa de sindicalización,<sup>14</sup> en México parecería existir todavía un amplio margen de trabajadores que laboran en empresas grandes y/o oligopólicas susceptibles de ser sindicalizados y, en esa medida, capaces de obtener mayores salarios. Estas tres consideraciones, sin embargo, deben ser tomadas con las reservas que el caso exige, debido al carácter "aproximado" que poseen las cifras sobre tasa de sindicalización.

## b) Conclusiones

En el caso de México, y para el periodo investigado, es posible afirmar que tanto las características estructurales de las distintas industrias, así como factores institucionales han jugado un papel fundamental en la determinación de los diferenciales salariales interindustriales. La razón de que a partir de ellos no se pueda explicar, en su totalidad, la existencia de dichos diferenciales es debido, muy probablemente, al hecho de que distintas industrias utilizan en diferentes proporciones el trabajo calificado, es decir, es debido a que dado el carácter de la información utilizada (i. e. que la información sobre salarios contenida en los censos industriales no se presenta en relación a distintos tipos de trabajo, sino a los trabajadores en general) no es posible deslindar las influencias propiamente estructurales y/o institucionales de aquellas derivadas de las proporciones en que distintos tipos de trabajo son utilizados en diversas industrias.

Con todo, lo que aquí debe destacarse es el hecho innegable de que las variables estructurales e institucionales — por la influencia que ejercen sobre los salarios pagados en las distintas industrias — propician la constitución de un mercado de trabajo segmentado, en donde coexisten puestos bien o mal remunerados según el tipo de industria y/o empresa en donde los mismos se encuentran ubicados, independiente-

<sup>12</sup> Mientras que en 1965 el tamaño promedio ponderado del establecimiento para la industria en su conjunto fue de 375 trabajadores, para 1975 éste ascendía a 745 trabajadores. Los ponderadores utilizados son la proporción que sobre el empleo total de las 77 clases consideradas representaba el empleo en cada clase industrial.

<sup>13</sup> Véase Apéndice Metodológico.

<sup>14</sup> Esta asociación se explica habitualmente a partir del hecho de que resulta más fácil construir un sindicato en una empresa grande y/o en un sector oligopolizado que disfruta de altas ganancias, que en establecimientos pequeños que se encuentran ubicados en un mercado muy competitivo.

mente de las características individuales de la persona. De esta forma, los intentos de mejorar la distribución del ingreso a través de programas de capacitación, encontrarán límites muy precisos, es decir, solo funcionarán para mejorar el ingreso de una persona que se encuentra laborando dentro de una industria que, por sus características, paga de por sí altos salarios. En otras palabras, la cuestión fundamental no es tanto la de promover un mayor grado de capacitación del trabajador, sino la de crear oportunidades (empleos en las industrias que pueden pagar altos salarios) para que tal capacitación pueda ser utilizada y, por tanto, el ingreso del trabajador incrementado.

La política salarial que el estado ejercita en sus empresas ubicadas dentro del sector manufacturero, parece no diferir de aquélla de las empresas privadas o, en otras palabras, la variable "participación del estado en la clase industrial" no resultó una variable explicativa de los diferenciales salariales interindustriales.

El mero hecho de que una empresa tenga la posibilidad de pagar altos salarios no se traduce, ni necesaria ni normalmente, en el pago de salarios altos. Sólo cuando la empresa posee la habilidad de pagar altos salarios y al mismo tiempo tiene la necesidad de hacerlo, ya sea para proveerse de una fuerza de

trabajo "adecuada" y/o por presión de los sindicatos, es que normalmente lo ha hecho en el caso mexicano. De ahí que la promoción de la sindicalización de los trabajadores en industrias en donde la tasa de sindicalización es baja se constituye en un elemento de la mayor importancia para lograr una mejor distribución del ingreso pues, además de jugar un importante papel en la ordenación de la estructura salarial, también condiciona su amplitud.

En la medida que el tamaño promedio del establecimiento y/o el poder de mercado de las industrias se modificó a través del periodo 1965-1975, el salario mínimo legal *regional* parece haber dejado de jugar un papel determinante en la estructura u ordenación salarial industrial. El que la fijación del salario mínimo regional haya dejado de jugar ese papel no significa, sin embargo, que la fijación del salario mínimo *general* no sea —como ya ha sido mostrado— de fundamental importancia en la determinación de las distancias (diferencias) entre salarios de distintas industrias. Lo que quedaría claro entonces, es que la política de fijación del salario mínimo legal, a través de su aumento en términos reales, si bien no modifica la ordenación o estructura salarial, sí disminuye la amplitud del abanico salarial interindustrial y, por tanto, constituye otro elemento fundamental para mejorar la distribución del ingreso.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bortz, Jeffrey, "Problemas de la medición de la afiliación sindical" en *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, vol. 1, núm. 1, septiembre-diciembre de 1980, México, UNAM-A.
- Everett, M., "La Evolución de la estructura salarial en México, 1939-1963", *Revista Mexicana de Sociología*, año XLII, vol. XLII, núm. 1, 1980.
- "The role of the Mexican Trade Unions, 1950-1963", Tesis Doctoral inédita en economía, Saint Louis Missouri, Washington University, 1967.
- Gregory, P., "Wage structures in Latin America", *The Journal of Developing Areas*, núm. 8, 1974.
- Jacobs, E., y Martínez, J., "Competencia y Concentración: el caso del Sector Manufacturero, 1970-1975", *Economía Mexicana*, núm. 2, México, CIDE, 1980.
- King, J. E., "Readings in Labour Economics", Oxford University Press, 1980.
- Márquez, C., "Notas sobre el mercado de trabajo", *Economía Mexicana*, núm. 2, México, CIDE, 1980.
- "Nivel del salario y dispersión de la estructura salarial, 1939-1977", *Economía Mexicana*, núm. 3, México, CIDE, 1981.
- Montemayor, A., "Educación y distribución del ingreso en México", *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, vol. X, núm. 2, México 1980.
- Reyes Heróles, G. G., J. F., "La Distribución de los ingresos por trabajo en México", *Banco de México: Documento de Investigación*, núm. 44, diciembre de 1981.
- Salazar Carrillo, J., "Labor Income Differentials within the Latin American Free Trade Area", *Review of Income and Wealth*, vol. 23, núm. 3, 1977.
- Stinson Ortiz, Y., "Los determinantes del ingreso laboral: El enfoque de rendimiento a la escolaridad", Tesis Profesional, Universidad Autónoma de Nuevo León, 1979.
- Wachtel, H. M., y Betsey, C., "Employment at low wages" en King, 1980.

## APÉNDICE METODOLÓGICO

Se presentan a continuación las variables utilizadas, la notación correspondiente, su definición operacional y la forma en que se resolvieron algunos problemas que surgieron en el transcurso de la investigación.

*Salario Promedio Diario (SPD)*: Resulta de dividir el monto total de salarios pagados en una clase industrial, primero, por el número de obreros que en ella trabajan y, segundo, por el número de días trabajados a lo largo del año.

*Fuente*: Censos Industriales: 1965, 1970 y 1975.

*Tamaño promedio del establecimiento (TME)*: es el promedio ponderado de los distintos tamaños de establecimientos (que se calcula de dividir el número de obreros que trabajan en cada estrato por personal ocupado, entre el número de establecimientos que existen en ese mismo estrato por personal ocupado), en donde los ponderadores son iguales al porcentaje que representa el número de obreros en cada estrato en el total de obreros trabajando en esa clase industrial.

Se optó por trabajar con un promedio ponderado en vez de con uno simple por el hecho de que el salario promedio diario es, a su vez, un promedio ponderado de los salarios pagados en los distintos tipos (por tamaño) de establecimiento. Pongamos un ejemplo extremo para hacer claro el significado de esto. Supongamos una clase industrial en donde existe un establecimiento que da trabajo a 10 000 trabajadores y 1 000 establecimientos que le dan trabajo a un trabajador cada uno. El tamaño promedio simple del establecimiento en este caso sería de 10.99 trabajadores (11 000 trabajadores entre 1 001 establecimientos). La teoría, por tanto nos diría que en esta industria se tendería a pagar bajos salarios. Si, en cambio, calculamos el tamaño promedio ponderado del establecimiento conforme el método señalado líneas arriba, éste resultaría ser de 9 190. La teoría en este caso, nos diría que en esta clase industrial se tenderían a pagar altos salarios. Como resulta obvio, si efectivamente existe una relación entre tamaño de la empresa y nivel del salario pagado, al utilizar el promedio simple, en vez del ponderado, se obtendrían resultados contrarios a los esperados, a pesar de que la teoría fuese correcta.

*Fuente*: Censos Industriales: 1965, 1970, 1975.

*Grado de Concentración (CR4)*: es la proporción que representa la producción de los cuatro estable-

cimientos más grandes de una clase industrial en el total de la producción de esa misma clase.

*Fuente*: E. Jacobs y J. Martínez, "Principales características de la Industria Manufacturera Mexicana, 1970-1975" (mimeografiado, CIDE, Departamento de Economía).

Para el año de 1965 no existe información sobre el grado de concentración por lo que se optó trabajar con el valor del coeficiente de Herfindahl (HRF) por la alta correlación existente entre ambos coeficientes (E. Jacobs y J. Martínez, 1980). En sentido estricto el coeficiente de Herfindahl, sin embargo, no mide el poder de mercado existente en una industria, sino el grado de homogeneidad que en ella impera —en término del establecimiento típico— ya sea por el número de empleados o por valor de la producción.

*Fuente*: Censos Industriales: 1965.

*Poder Sindical (TS)*: Se midió a través de la tasa de participación sindical (proporción de trabajadores sindicalizados), correspondiente a cada rama industrial bajo dos supuestos: el de que esa misma tasa prevalecía en todas las clases industriales contenidas en la rama y el de que la tasa de participación sindical fue la misma en 1965, 1970 y 1975. Asimismo, debe aclararse que la información de S. Geluda y C. Zazueta es para el año de 1977, y comprende a 52 clases industriales, mientras que la información sobre las restantes 25 clases se refiere a 1970.<sup>15</sup> Con todo, dado los interminables problemas con los que se enfrenta el investigador al tratar de medir el poder sindical a partir de información estadística disponible,<sup>16</sup> ésta fue, a nuestro entender, la mejor forma de proceder.

*Fuente*: S. Geluda y C. Zazueta, "Población, Planta Industrial y Sindicatos", (mimeo, 1978).

*Grado de Participación Estatal (PE)*: es la proporción que representa el empleo en las empresas estatales dentro de una clase industrial en el total del empleo en esa misma clase.

*Fuente*: Censos Industriales: 1965, 1970 y 1975.

<sup>15</sup> Esta última información nos fue proporcionada por J. F., G. G., Reyes Heróles, habiendo sido derivada del *Directorio General de Agrupaciones Sindicales*, Departamento de Registro de Asociaciones, Secretaría de Trabajo y Previsión Social, México, D. F.

<sup>16</sup> Véase al respecto, J. Bortz, (1980).

Proporción de la Industria ubicada en Zonas de altos salarios mínimos (RASM): Resulta de dividir el número de obreros de una clase industrial que se encuentran trabajando en los ocho estados que en los distintos años pagaron salarios mínimos legales

más altos, por el número total de obreros, que bajan en esa misma clase industrial a nivel nacional. Fuente: a) Salarios Mínimos Legales, b) Censos Industriales 1965, 1970 y 1975. Comisión Nacional de Salarios Mínimos (varios años).

### CUADRO 1A

#### Valores de las Distintas Variables consideradas

Clave de la Clase Industrial	1965						Clave de la Clase Industrial	1970						Clave de la Clase Industrial	1975					
	SPD	TME	HRF	RASM	PEST	TS		SPD	TME	CR4	RASM	PEST	TS		SPD	TME	CR4	RASM	PEST	TS
2032	14.16	557	415	.45	.05	.057	2032	30.41	1 078	29.7	.22	.03	.057	2012	63.7	438	35.5	.27	.05	.057
2051	38.89	50	590	.34	.00	.057	2051	49.75	67	12.4	.48	.00	.057	2021	97.7	135	22.2	.56	.03	.057
2052	15.83	2	1 000	.22	.00	.057	2053	26.77	3	2.6	.22	.003	.057	2023	55.7	10	3.8	.20	.00	.057
2071	47.01	769	534	.45	.18	.057	2071	52.76	884	20.3	.45	.39	.057	2031	149.3	909	23.0	.46	.46	.057
2011	47.18	620	535	.43	.83	.057	2011	65.78	95	54.3	.24	.003	.057	2041	157.7	370	47.3	.41	.34	.057
2012	30.94	157	257	.36	.00	.057	2012	56.31	468	39.5	.64	.02	.057	2049	98.4	132	33.3	.42	.07	.057
2021	24.69	75	330	.63	.14	.057	2021	39.47	98	30.8	.46	.001	.057	2051	87.1	286	42.5	.37	.10	.057
2041	23.98	473	301	.63	.00	.057	2041	41.98	250	23.3	.50	.25	.057	2060	88.3	516	36.3	.60	.59	.057
2061	27.11	100	357	.57	.03	.057	2061	37.64	116	21.4	.57	.00	.057	2071	86.2	168	33.9	.51	.01	.057
2091	34.21	589	349	.70	.00	.057	2062	52.37	670	54.4	.76	.00	.057	2072	97.8	902	62.3	.42	.00	.057
2082	32.22	118	420	.80	.00	.057	2082	47.26	182	33.2	.72	.00	.057	2082	86.6	225	29.6	.74	.00	.057
2094	40.98	235	366	.41	.00	.057	2093	47.99	293	27.2	.61	.00	.057	2091	99.3	234	21.8	.49	.13	.057
2093	14.68	4	961	.40	.00	.057	2092	25.54	4	1.7	.38	.00	.057	2093	58.1	3	5.2	.33	.00	.057
2098	30.29	102	282	.40	.00	.057	2098	47.36	92	25.8	.45	.00	.057	2098	101.0	93	23.3	.27	.04	.057
2131	50.57	1 120	597	.50	.00	.154	2132	80.08	1 178	68.8	.49	.00	.154	2122	127.1	2 164	62.3	.46	.00	.154
2141	38.65	360	274	.53	.00	.154	2141	51.43	438	11.7	.53	.01	.154	2130	102.7	471	13.4	.50	.01	.154
2211	35.35	1 325	802	.23	.00	.156	2212	71.87	755	79.6	.62	.00	.156	2202	118.2	713	87.0	.30	.32	.156
2312	44.72	1 777	277	.49	.00	.418	2312	57.18	170	15.3	.33	.00	.418	2312	119.5	148	10.9	.26	.00	.418
2314	56.71	303	244	.34	.04	.418	2315	63.71	415	36.0	.12	.13	.418	2315	124.7	369	42.8	.12	.12	.418
2313, 2315, 2316	47.40	331	282	.20	.42	.418	2314, 2417, 2418	66.31	525	26.3	.30	.06	.418	2317	126.9	640	14.7	.09	.09	.418
2322	35.76	74	304	.82	.00	.418	2323	55.92	128	18.5	.67	.00	.418	2329	101.9	133	17.9	.64	.00	.418
2332	34.92	239	276	.08	.20	.418	2332	48.66	247	72.6	.12	.41	.418	2332	111.4	1 056	92.6	.08	.72	.418
2421	25.96	134	235	.69	.00	.109*	2421	39.83	107	15.0	.72	.01	.109*	2411, 2412	88.5	160	26.6	.60	.00	.109*
2422	26.44	179	287	.78	.00	.109*	2422	44.25	310	34.2	.76	.00	.109*	2414	86.8	225	37.0	.41	.00	.109*
2411	29.36	183	239	.30	.02	.418	2413	48.65	357	36.3	.24	.00	.418	2519	101.4	104	39.4	.16	.00	.418
2911	32.63	77	312	.47	.02	.121*	2911	48.43	79	24.8	.39	.003	.121*	2521	91.8	90	31.4	.34	.00	.121*
2511	19.98	453	395	.03	.07	.117	2511	37.49	428	21.1	.27	.08	.117	2611	70.9	437	21.7	.25	.22	.117
2512	31.09	328	517	.22	.11	.117	2512	47.51	364	40.3	.21	.17	.117	2612	86.4	413	35.4	.22	.09	.117
2611	29.69	118	235	.65	.00	.125*	2611, 2613	42.83	112	12.3	.61	.00	.125*	2711	98.2	98	12.3	.51	.02	.125*
2711	50.11	651	474	.34	.10	.171	2711	71.92	662	34.7	.37	.08	.171	2811	147.5	724	37.1	.28	.11	.171
2722	38.51	217	303	.55	.00	.171	2722, 2723	55.01	284	30.3	.61	.02	.171	2822, 2829	114.5	223	32.2	.46	.03	.171
2811	52.22	274	268	.72	.01	.163*	2811	83.90	400	31.1	.68	.00	.163*	2911	156.9	377	28.3	.65	.004	.163*
2812	49.09	120	390	.83	.00	.163*	2812	62.74	86	22.6	.96	.00	.163*	2912	161.4	188	28.9	.71	.00	.163*
2813	40.68	128	219	.86	.02	.163*	2813	57.54	125	12.8	.83	.04	.163*	2921	114.7	84	16.0	.73	.03	.163*
3111	42.07	369	418	.21	.06	.101	3113	60.62	375	40.5	.24	.29	.101	3013	135.6	359	29.3	.18	.18	.101
3113	49.25	351	468	.49	.11	.101	3121	73.55	354	47.2	.39	.64	.101	3021	161.4	540	63.1	.47	.67	.101
3114	41.33	105	360	.29	.00	.101	3131	72.94	205	56.0	.27	.09	.101	3031	130.9	246	52.4	.32	.12	.101
3112	43.04	1 056	692	.53	.00	.101	3132	65.41	1 223	60.8	.54	.00	.101	3032	131.2	1 398	56.7	.16	.00	.101
3131	38.59	118	440	.68	.00	.101	3141	57.29	143	35.4	.54	.00	.101	3040	119.8	221	31.9	.34	.00	.101
3141	43.82	213	192	.88	.00	.101	3151	55.57	276	12.6	.80	.00	.101	3050	130.4	356	11.6	.77	.00	.101
3143	49.32	380	341	.73	.00	.101	3161	71.92	514	70.9	.61	.00	.101	3061	132.3	627	76.6	.80	.00	.101
3142	34.69	149	272	.88	.00	.101	3162	52.17	283	37.3	.86	.00	.101	3062	120.4	319	43.2	.84	.00	.101
3011	82.26	726	1 000	.61	.00	.436	3011	136.57	1 083	88.8	.88	.00	.436	3211	307.6	987	64.7	.53	.00	.436
3013	43.56	80	377	.71	.00	.436	3013	62.91	158	33.2	.50	.00	.436	3219	113.1	211	23.7	.39	.00	.436
3148	27.03	286	287	.61	.00	.089	3181	45.00	249	12.1	.60	.00	.089	3221, 3222, 3223	101.3	177	27.8	.50	.00	.089
3324	34.21	1 275	619	.32	.00	.033	3324	66.53	1 013	73.2	.75	.14	.033	3323	126.1	1 212	76.5	.40	.00	.033
3341	47.62	259	524	.29	.03	.409	3341	91.65	337	34.4	.37	.08	.409	3341	165.4	401	32.4	.22	.11	.409
3352	38.15	380	507	.27	.00	.038	3351	36.28	633	65.0	.39	.00	.038	3351	119.0	551	58.1	.22	.00	.038
3355	21.20	100	282	.58	.00	.038	3354	42.59	111	19.7	.54	.00	.038	3354	90.3	82	12.5	.35	.004	.038
3411	56.53	935	600	.39	.37	.489	3411	75.99	1 263	59.2	.39	.41	.489	3411	158.0	1 366	69.9	.12	.49	.489
3412	57.03	1 229	445	.44	.46	.489	3412	89.51	1 646	63.3	.50	.30	.489	3412	163.6	1 472	59.9	.29	.38	.489
3413	40.73	1 044	461	.61	.00	.489	3413	71.12	677	73.0	.70	.03	.489	3413	137.6	1 059	66.7	.35	.20	.489
3421	52.41	729	547	.91	.03	.489	3421	68.27	828	74.2	.66	.28	.489	3421	119.0	1 789	70.7	.80	.05	.489
3422	45.01	692	700	.44	.03	.489	3422	76.78	1 110	84.7	.18	.11	.489	3429	111.6	1 256	94.2	.00	.19	.489
3521	27.16	31	475	.57	.00	.163*	3517	39.09	23	9.7	.48	.00	.163*	3516	85.0	23	21.7	.41	.00	.163*
3511, 3528	39.33	487	154	.73	.00	.163*	3521	58.45	541	33.1	.72	.05	.163*	3520	110.9	380	27.9	.61	.05	.163*
3518	29.60	253	216	.53	.00	.163*	3531	45.89	511	24.1	.51	.00	.163*	3531	105.2	202	20.8	.35	.06	.163*
3512	35.40	249	285	.82	.00	.163*	3541	54.74	342	45.4	.85	.00	.163*	3591	126.1	473	50.7	.73	.13	.163*
3515	40.72	623	337	.91	.00	.163*	3542	58.38	295	53.5	.81	.00	.163*	3592	119.1	901	59.0	.45	.00	.163*
3520	27.26	272	409	.89	.00	.163*	3543	63.79	352	66.5	.48	.09	.163*	3593	136.4	523	61.6	.35	.09	.163*
3513	32.42	78	369	.81	.00	.163*	3545	48.32	87	52.2	.77	.00	.163*	3595	110.0	87	62.0	.48	.00	.163*
3527	35.59	184	227	.60	.00	.163*	3547	62.42	167	30.8	.60	.00	.163*	3596	112.3	410	42.9	.36	.02	.163*
3611	33.77	264	384	.71	.46	.185*	3611	56.41	210	59.7	.45	.02	.185*	3610	120.2	242	69.7	.13	.00	.185*
3612	71.07	119	375	.78	.00	.185*	3641	68.44	232	81.7	.61	.00	.185*	3640	120.3	467	72.0	.61	.00	.185*
3613	36.29	386	280	.43	.00	.185*	3652, 3653, 3654	60.91	213	41.2	.50	.00	.185*	3692, 3694, 3695	121.0	328	41.9	.33	.02	.185*
3614	36.66	61	366	.58	.00	.185*	3659	53.05	85	27.9	.62	.02	.185*	3697	104.7	133	35.3	.46</		