

7 20j  
00861

**EJERCITO INDUSTRIAL DE RESERVA Y CRISIS ECONOMICA EN  
MEXICO HACIA LOS ANOS OCHENTA**

**Marcos Tonatiuh Aguila Medina**

**Tesis de Maestría**

**División de Estudios de Posgrado  
Facultad de Economía  
UNAM**

**septiembre 1989**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

RESUMEN DE LA TESIS: EJERCITO INDUSTRIAL DE RESERVA Y CRISIS  
ECONOMICA EN MEXICO HACIA LOS ANOS OCHENTA

Por Marcos Tonatiuh Aguila Medina  
Vo. Bo. Asesor: Maestro Carlos Salas

El método de investigación utilizado en esta tesis es el materialista, en particular la teoría de los ciclos largos de la economía, aplicada al análisis de dos variables: el ejército industrial de reserva y los salarios reales de la economía mexicana entre 1940 y 1985. Dentro del marco teórico se utilizaron las aportaciones de Nikolai Kondratieff y Joseph Shumpeter, por una parte, y León Trotsky y Ernest Mandel, por otra. En cuanto la aplicación a México, se hizo uso de materiales producidos por Jeffrey Bortz, en el terreno de los salarios, y Carlos Salas y Teresa Rendón, en el de empleo y ocupación.

La aportación principal que se desprende de la tesis es la existencia de una relación inversa en el movimiento cíclico de los salarios reales y el ejército industrial de reserva en México. A pesar de que esta vinculación teórica había sido mencionada en la literatura económica en numerosas ocasiones, no conocemos de intentos previos de estimación empírica de la misma. Después de diferenciar el análisis de la relación empleo-salarios, de la relación ejército industrial de reserva-salarios, se procede a graficar estimadores del ejército industrial de reserva en México (como la relación población económicamente activa/población total, población entre 15 y 64 años/población asalariada), que posteriormente se oponen al movimiento del salario mínimo legal y también otras mediciones salariales tales como el salario medio industrial, los salarios por rama y los ingresos medios por ocupación.

Otros dos elementos significativos, aunque a un nivel de aportaciones secundario, pues no alcanzaron un desarrollo pleno en el marco de la tesis, son el establecimiento de una relación funcional entre el ejército industrial de reserva en los países capitalistas centrales y los atrasados, procurando mostrar la tendencia a la agudización del fenómeno en los segundos. El segundo elemento significativo es la exploración de la aceleración en la incorporación del trabajo femenino al trabajo asalariado, bajo las normas de funcionamiento del ejército industrial de reserva, esto es, como freno al aumento de los salarios y disciplinador industrial.

Los capítulos en que se divide la tesis son los siguientes: 1) Posiciones frente al ciclo económico largo y la crisis, 2) el ejército industrial de reserva y la acumulación de capital y 3) la experiencia de México, 1940-1985.

Vo. Bo. Maestro Carlos Salas \_\_\_\_\_

## Introducción

Este trabajo se inscribe dentro de los esfuerzos por desentrañar los mecanismos básicos del funcionamiento de la economía mexicana que condujeron a la crisis de los años ochenta. La magnitud de dicha crisis no se puede exagerar. Independientemente del tipo de indicadores que se utilicen para cuantificarla, se trata sin duda de la peor crisis social y económica enfrentada por el país desde la Revolución, más de medio siglo atrás. La comparación no es puramente arbitraria o de carácter literario. La naturaleza de la crisis económica equivale a la de una guerra -- se trata de un producto típicamente humano. Una guerra soterrada del capital contra el trabajo. La Revolución Mexicana duró diez años y otros tantos en crear las bases institucionales para la reconstrucción. La crisis actual apenas dura siete, desde su declaración formal en 1982. ¿Cuánto tiempo más nos espera?

La cultura política popular, atrofiada por décadas de desinformación y deseducación, se enfrenta desarmada al desencadenamiento de los sucesos hasta hace poco inimaginables.. Como si un embrujo hubiese tomado al país por sorpresa. Por ejemplo, en una nota escondida de un periódico nacional podía leerse, hace ya seis años, la siguiente noticia: "Arrodillados en el centro de la plaza de la Constitución, frente al Palacio Nacional, con los brazos abiertos, una docena de miembros de la 'Iglesia cristiana Interdenominacional' rogaron ayer al Todopoderoso humille 'hasta lo infinito' a los mexicanos para que el país salga de la actual crisis económica. Más tarde, casi cinco horas después de la cita, un grupo de la secta Testigos de Jehová solicitaron expiación de sus culpas y de las del gobierno mexicano 'antes de que lleguen los terremotos y las inundaciones'" (UnomásUno, 19 junio 1983). Los terremotos llegaron en 1985, acaso las inundaciones estén por venir.

¿Cómo deshacer el embrujo? En los pueblos pequeños, en ausencia de médico (o en ocasiones a sus espaldas), las enfermedades son tratadas con remedios de brujas, magos o matronas. Es pues relativamente natural que millones de mexicanos se pregunten sobre algún mago, bruja o lo que sea, que impida la caída de los salarios, la subida de los precios y la falta de trabajo. Es fácil sonreír frente a las explicaciones mágicas de la crisis; y sin embargo, ¿qué explicaciones alternativas existen? Muchas son apenas una variante del pensamiento mágico popular: la deuda, los precios del petróleo, la ineficiencia y corrupción de los gobiernos populistas (por oposición a austeros y responsables) del pasado... en fin. El punto de partida de la investigación que se presenta es que el sufrimiento y la desesperación a la que han sido sumergidos millones de trabajadores es un suceso comprensible y hasta cierto punto inevitable en el marco de las relaciones sociales en las que se basa el régimen de producción en México.

Aunque inscrito en el marco general de la discusión de la crisis económica y social de los ochenta, el material que se presenta se enfoca al examen de un número de variables muy limitado. No hará referencia sistemática a los aspectos financieros de la crisis, ni a los indicadores del comercio internacional, ni a los cambios operados en el intervencionismo estatal, aspectos todos ellos importantes en el análisis de este complejo fenómeno. La justificación es simple. Por una parte, existe ya alguna literatura esclarecedora sobre dichos elementos (y las referencias se hicieron en el texto cuando ello pareció conveniente). Pero, fundamentalmente, consideramos necesario invertir el énfasis puesto en el análisis económico sobre mecanismos -flujos, se dice- dinerarios, y urger más en el origen de dichos flujos: el trabajo asalariado. Un buen salario y un buen empleo, señala la sabiduría de los economistas, depende de la buena marcha de la economía. "La economía" en nuestro país, sin embargo, responde al impulso del beneficio privado, donde el empleo y los salarios

son un mero subproducto, como procuraremos demostrar en las siguientes páginas.

El elemento distintivo de nuestro enfoque consisten en analizar la relación Ejército Industrial de Reserva (EIR en adelante) y salarios, como una pareja de categorías con una comportamiento previsible dentro del marco del ciclo económico largo en México. En el capítulo dos discutiremos con cierto detalle la definición y orígenes de estas dos categorías, salarios y EIR. El concepto intuitivo de ellas: a) como el pago por el uso de una cierta cantidad de capacidad de trabajo por un determinado tiempo y b) la condición de desocupación forzada en el mercado de trabajo, será suficiente por ahora. Nos interesa destacar su evolución contradictoria y cíclica en el largo plazo.

¿Cuál es la importancia, se preguntará, de semejante proposición para el análisis empírico? En verdad, fijar los parámetros para las condiciones globales del enfrentamiento entre los actores en el mercado laboral no es un detalle menor. Enrique Astorga (1985) ha proporcionado un testimonio y un análisis admirables de lo que significa este proceso en el caso de los peones rurales en diferentes regiones del país. Así por ejemplo, en Ciudad Obregón, todos los años durante el verano, en el tiempo de la pizca, se observa el siguiente espectáculo:

"Familias enteras lanzadas a la última condición de proletarización permanente o parcial, armando retazos de hogar noche tras noche en el cemento, entre los transeúntes que pasan saltando los cuerpos y entre las luces de los autos y los faroles de las calles; comiendo tortillas con sal y chile, las mujeres velando impotentes el llanto monótono y cansado de los niños y los hombres acosados como animales por la policía municipal que esquilma sus salarios miserables". (p.30)

A los cuatro o cinco de la mañana de cada día los peones serán recogidos en camiones para iniciar un nuevo día de pizca. Este mercado, pensarán algunos, no es representativo, es una excepción y no debe ser traído a cuento para explicar el mercado general de trabajo. En efecto, la sobrexplotación del trabajo migrante rural es un caso extremo, donde la operatividad del EIR es elocuente desde el primer instante. Nuestra preocupación principal es el estudio del mercado de trabajo urbano, y en lo fundamental trabajaremos con cifras agregadas mucho más "frías" que las situaciones descritas por la observación directa. Sin embargo, la hipótesis metodológica que guía esta investigación, la existencia de un vínculo estructural en el conjunto del mercado laboral, asume que entre el peón migrante rural, el aprendiz de obrero y el técnico especializado de una empresa transnacional, existen lazos irrenunciables, que se expresan en la estructura salarial del país. Tomemos ahora un ejemplo urbano.

Agustín Escobar (1986), en su estudio sobre el mercado laboral en Guadalajara recoge una experiencia en la empresa Canadá, la productora gigante de calzado con más de 10 mil trabajadores. Canadá representa un verdadero símbolo regional de poder. Escobar refiere cómo, hacia 1980, el gobierno introdujo algunos incentivos fiscales a las empresas que contrataran mano de obra adicional. La gerencia decidió aprovechar la oportunidad y estableció un plan para reducir la jornada de trabajo de 8 a 6 horas, lo que aumentaría la ocupación en un 33 por ciento. Los salarios no se redujeron en términos absolutos, pues el cambio se hizo coincidir con un periodo de revisión salarial. ¿El resultado? Hubo un cambio decisivo, desde el punto de vista de nuestro análisis. La larga lista de espera para ingresar a la fábrica, cuya existencia era una realidad conocida por todos, se redujo radicalmente. La rotación en el trabajo continuó a un ritmo acelerado como en el pasado, pero el descontento de los trabajadores se expresó crecientemente bajo la forma de sabotajes, ausencias y partidas.

Los obreros estaban descontentos con la reducción del salario real, pero, --y esta es nuestra interpretación-- el aflojamiento de la disciplina inducida por la lista de espera afloró en manifestaciones de rebeldía. Pronto, Canadá olvidó el incentivo de la reducción de impuestos y volvió al sistema anterior de horario de trabajo. La lista de espera recobró su longitud original y la disciplina fue restaurada. (Escobar: 1986, p.116)

He aquí a escala "micro" el mecanismo de funcionamiento del EIR. He aquí el tipo de medidas de impacto estructural en el mercado de trabajo: reducción de la jornada de trabajo, elevación del empleo y la confianza del trabajador para exigir mayores salarios. No se necesita excesiva imaginación para advertir la importancia de semejantes medidas a una escala "macro". Analizar el mecanismo del EIR y sus secuelas parece, pues, relevante.



## I. Posiciones frente al ciclo económico largo y la crisis

El principal objetivo de este trabajo consiste en proporcionar una base tanto teórica como empírica para discutir la validez de la proposición que vincula funcionalmente la evolución cíclica del largo plazo de los salarios reales de una economía capitalista, con la tendencia de movimiento opuesta, pero también cíclica, del Ejército Industrial de Reserva. Para nuestra tarea, utilizaremos datos disponibles para el análisis de la economía mexicana a partir de principios de siglo (cuando las cifras censales lo permiten), pero sobretodo entre 1940 y mediados de los años ochenta. En este lapso se habría cubierto un ciclo entero en la evolución de los salarios nacionales medios, y se habría iniciado uno nuevo, asociado a la crisis del sistema de acumulación nacional e internacional y la abrupta declinación del salario real que la ha acompañado (Bortz J.: "Long Waves, Postwar Industrialization, and the Origins of Mexico's Economic Crisis" :1988). Para estudiar los lazos entre salarios y EIR, sin embargo, será preciso hacer referencia a otros determinantes globales del proceso de acumulación de capitales

Postulamos que las cuatro fases en que se subdivide el ciclo económico: Crisis, estancamiento, prosperidad y auge (Marx: 1980 [1894]; Mandel: 1986[1980]; Gordon: 1980; Manchón, F: 1983), pueden ser caracterizadas en dos sistemas polares: crisis y prosperidad, donde existen las siguientes líneas de dependencia causal: primero, la crisis: reducción de las ganancias (particularmente expresadas en la caída de las tasas de retorno) de la inversión y el empleo, que como consecuencia traen

el deterioro de la situación ocupacional de los trabajadores, la elevación del EIR y la caída tendencial de los salarios reales. Al cabo de cierto plazo, estas mismas fuerzas imponen una alteración en el margen de rentabilidad, creando nuevas condiciones para la acumulación acelerada de capitales; segundo, la fase de prosperidad entra en funciones con tendencia a generar ganancias, inversiones y ocupación crecientes, consecuente reducción del EIR y ascenso tendencial de los salarios medios. Esta situación, característica de una parte sustancial del proceso cíclico, muestra que es posible la coexistencia de ganancias y salarios crecientes, al menos durante una etapa del curso normal del ciclo económico. Luego de un prolongado periodo, nacional e internacional en que estas eran las condiciones del mercado --digamos entre el fin de la II Guerra Mundial y el fin de los años 60, con anterioridad al alza del precio de los hidrocarburos de 1973, (Mandel: 1979, pp.127-30)--, habríamos entrado a el fin del auge y el principio de un periodo de declinación global en las expectativas internacionales de acumulación. El caso mexicano presentaría una faceta un tanto anómala al percibir la década de los años 70 como de prosperidad relativa, no obstante, el crecimiento de esos años estaría asociado a dos factores circunstanciales y pasajeros: sobreendeudamiento y elevación artificial de los ingresos por ventas de petróleo al exterior, que vendrían a cobrar sus respectivas cuentas atrasadas en los años en curso y, en ausencia de cambios estructurales significativos, en los por venir (Bortz, op. cit., especialmente pp.33-43). En realidad, ambos fenómenos, la tendencia hacia el endeudamiento internacional de una selección de países del llamado Tercer Mundo (aquellos que en la terminología del Banco Mundial constituyen países de ingresos medios e industrialización reciente, como Brasil, Corea, Argentina o México) y la elevación del precio de materias primas clave, como es el petróleo, reflejaban, a su vez procesos interrelacionados, y derivados de dificultades del proceso de

acumulación y elevación de la rentabilidad a nivel internacional.

La evolución general de América Latina en los años setenta, en apariencia tendiente a cerrar la brecha con los países centrales, no sería sino un aplazamiento de la tendencia internacional al "ajuste" dolorosamente evidenciada en lo que toca al fenómeno de crecimiento incontrolado de la deuda externa y sus repercusiones en el proceso de desarrollo de toda la región (CEPAL: 1988 Informe Preliminar...). La referencia a la situación de los años treinta como único punto de comparación histórica relevante es ya un lugar común en la literatura (Thorp, Rosemary, editor: 1984, Eichengreen & Portes: 1986; Maddison: 1985, quien incluye una interesante comparación con Asia, entre otros trabajos)

### **A propósito del ciclo largo**

En la medida que a lo largo de este trabajo vamos a hacer constantemente referencia al ciclo económico largo, conviene hacer una breve referencia a las corrientes teóricas que lo sustentan. Es generalmente aceptado que la teorización sobre el ciclo largo tiene orígenes marxistas, y comúnmente se asocian a la figura de Nikolai Kondratieff, economista ruso que, trabajando para un instituto de estadística en Moscú en los años veinte, compiló una serie de variables estadísticas internacionales (fundamentalmente de índices de precios) entre fines del siglo XVIII y los años veinte del presente siglo. Como resultado, propuso la clasificación de tres tipos de ciclos, los largos, de cincuenta años de duración aproximada, los medios, de siete a diez años y los cortos, de tres a cuatro. El hallazgo que llamó más poderosamente la atención era la posibilidad de encontrar regularidades en el comportamiento de la vida económica general en el largo plazo. Las "ondas" propuestas por Kondratieff abarcaban un periodo de alza y otro de baja y

estaban periodizadas así: I) primera onda larga: 1780-1790 a 1810-1817 (alta), 1810-1817 a 1844-1851 (baja); II) segunda onda larga: 1844-1851 a 1870-1875 (alta) y 1870-1875 a 1890-1896 (baja); finalmente III) tercera onda larga: 1890-1896 a 1914-1920 (alta) y 1914-1920 a ? .Según Kondratieff, la existencia de estas ondas largas era peculiar al capitalismo y derivaba de la necesidad de sustitución del capital constante por nuevas inversiones en forma cíclica. (ver: Maddison: 1986, p. 95 y Goldstein, J.: 1988, p.25-7. El artículo pionero de Kondratieff apareció en 1926).

León Trotsky, contemporáneo de Kondratieff, elaboró su propia teoría de las ondas largas, en crítica a las proposiciones de éste, mismas que consideró deterministas y economicistas en la medida que excluían las condiciones planteadas por la lucha de las clases sociales y su influencia determinante sobre la economía misma. Por su parte, Kondratieff consideró la crítica de Trotsky como idealista y señaló que los fenómenos de la superestructura debían explicarse a partir de las circunstancias económicas estructurales y no a la inversa. (revisión del debate en Goldstein, J.: 1988, op. cit., pp.29 y ss.). Es interesante que este debate inicial entre "economicismo" e "idealismo" en la interpretación de las ondas largas persista en el presente, con el enfrentamiento en curso entre la corriente de Gordon (más cercana al "economicismo") y la de Mandel, quien siguiendo la tradición trotskista ha presentado el intento más depurado de integración de economía y política en la interpretación de las ondas largas (Mandel: 1986 [1980], p. 44 y capítulo IV).

Por fuera de la tradición marxista, Joshua Goldstein ha presentado un interesante esquema de interpretaciones alternativas basadas en hipótesis diversas, que tienen sus orígenes hacia los años treinta y cuarenta. El periodo en que aparecen estas nuevas teorizaciones, desde luego, no es una casualidad, y guarda estrecha relación con el reto

teórico abierto por la Gran Depresión y los años de guerra mundial. Joseph Schumpeter produjo, a finales de los años treinta, un voluminoso tratado en dos volúmenes, donde, partiendo de la propuesta de Kondratieff de periodos de 50 años, los "ensambló" con otros ciclos más cortos de duración diversa (Juglar, de 8 a 9 años, y Kitchin, de cuarenta meses) hasta establecer su propia periodización de tres etapas, correspondientes a diferentes procesos de innovación tecnológica: I) Revolución industrial (textiles de algodón, hierro y fuerza de vapor), entre 1787 y 1842; II) Epoca "burguesa" (basada en la explosión de la construcción ferroviaria), entre 1843 y 1897; y III) Neomercantilista (sustentada en la electricidad, los automóviles y productos químicos), de principios de siglo hasta 1940's (ver: Madison: 1986, p.103). Al margen del carácter cuestionable de su periodización (que no se separa demasiado de la de Kondratieff), el trabajo de Schumpeter es útil como testimonio histórico contemporáneo a la depresión de los treinta (una especie de versión económica de "Las viñas de la ira", de John Steinbeck) y como punto de referencia para nuevos desarrollos en el análisis de las ondas largas que ubican los cambios tecnológicos en la raíz de los cambios a largo plazo (Rostow: 1975, 1978 y Van Duijn: 1983, y otros autores europeos en los ochenta).

Otra "escuela" en el análisis de las ondas largas se apoya en la conflictividad y la guerra como evento supremo que gobernaría los desarrollos económicos en el largo plazo. Esta escuela tendría algún vínculo con el monetarismo, pues interpreta los periodos inflacionarios como un producto inevitable del proceso más fundamental de la lucha por el poder y la guerra, así como con la escuela de la innovación, ya que esta se conceptualizaría como íntimamente vinculada a la confrontación (estas circunstancias estarían presentes desde las guerras napoleónicas hasta la guerra de Vietnam, pasando por las llamadas Primera y Segunda "Guerras Mundiales"). Sus primeros exponentes habrían surgido en los años treinta y

mantendrían una continuidad con los análisis sobre la formación del sistema mundial de Emmanuel Wallerstein. (Una revisión de esta corriente en Goldstein: 1988, capítulo 6). A pesar del atractivo sugerido por la "novedad" de este acercamiento, consideramos que no aporta suficientes elementos para el análisis de nuestro objeto de estudio, el EIR y los salarios en el marco nacional.

Van Dujin tiene razón cuando señala que así como los años treinta contemplaron el inicio de una serie de esfuerzos explicativos de las condiciones de crisis, así en los ochenta existe una especie de refloreCIMIENTO del interés por esta perspectiva de análisis. El trabajo citado de Goldstein, quien sin aportar una teoría propia produce un libro de más de 400 páginas haciendo referencia a las teorías existentes, es una prueba indirecta de cómo la crisis de los ochenta está aportando nuevos esfuerzos de análisis. Los problemas cualitativos vuelven a temas recurrentes. Por ejemplo, si suponemos que en efecto las ondas largas son una realidad histórica contemporánea, ¿hacia dónde se orienta su espacio de influencia: de la economía a la superestructura, a la inversa, o en alguna combinación intermedia? Dado el carácter internacional de la crisis, ¿cuál es el papel de las llamadas economías periféricas respecto al movimiento global del capital? Considerado el hecho de que el sistema económico gobernado por la economía de mercado tiende "intrínsecamente" hacia la crisis, ¿existe una tendencia equivalente hacia la recuperación?

Aunque es evidente que estas tres preguntas tienen un alcance muy superior al del presente trabajo, aún al nivel de la interpretación es necesario ofrecer respuestas tentativas. De tal suerte, aventuramos las siguientes hipótesis: 1) es preciso incluir el análisis de lo superestructural en el análisis de las ondas largas, a riesgo de incurrir en un mecanicismo que se riñe con los hechos, 2) Pese a la presencia de un proceso de homogeneización de la economía internacional, el espacio del

Estado-Nación conserva la autonomía necesaria para explicar los ciclos económicos internos; finalmente, 3) no existe una tendencia intrínseca hacia la recuperación económica, sino que ésta pasa por la resolución de las condiciones sociales para la acumulación a nivel nacional e internacional.

El análisis de las ondas largas ha estado en lo fundamental ausente de los estudios cuantitativos de historia económica en México. Las referencias estándar a los influyentes trabajos pioneros de los años setenta de Leopoldo Solís o Clark Reynolds, escritos bajo la influencia de la teoría económica ortodoxa, no plantean ninguna posición frente a la teoría de los ciclos. En otro plano, los esfuerzos de compilación de estadísticas económicas para el periodo del porfiriato, influyentes en los trabajos históricos de Fernando Rosenweig sobre la industria y Fernando Calderón sobre los ferrocarriles, dentro de la monumental historia dirigida por Cosío Villegas, nunca fueron examinados dentro de la perspectiva de los ciclos largos. Enrique Florescano, por su parte, ha aportado largas series históricas de precios agrícolas para el periodo colonial, pero las crisis que examina están vinculadas a fenómenos de hambrunas y epidemias, que rebasan el marco del análisis de ondas largas. Otros estudios basados en el análisis de las matrices de Cuentas Nacionales, de la SPP, se han hecho preguntas al margen del ciclo (Reyes Heróles González Jesús: 1983, Castoingts, Juan: 1984). Finalmente, algunas de las interpretaciones recientes sobre la crisis mexicana de los ochenta, desde la perspectiva marxista, apenas hacen referencia, en un plano más bien marginal, a las condiciones del ciclo largo. Pese a ello, es indiscutible que algunos de estos trabajos expresan un proceso de maduración colectiva y, si se quiere, de "nacionalización" de la elaboración teórica en el proceso de formación de una más sólida corriente de pensamiento económico crítico. (Una recopilación de comentarios y discusiones sobre algunos de

estos avances en: Chávez y González, coordinadores: 1987. Entre los libros comentados por este texto: Guillén Romo: 1984; Valenzuela Feijóo: 1986; Rivera Ríos: 1986; etcétera. Otros esfuerzos incluirían a Alvarez, Alejandro: 1987 y, desde luego, materiales ofrecidos por Bortz, Rendón y Salas, a los que nos referiremos en extenso). Desde el punto de vista más estrecho de nuestro interés en este escrito, es necesario continuar con un breve examen historiográfico.

### **Algunos trabajos previos**

Aunque son numerosos los trabajos académicos e institucionales que en fechas recientes han sido publicados con referencia a los problemas de insuficiencia de ocupación remunerada estable en el mundo en general y en América Latina en particular, aquéllos trabajos que específicamente intentan vincular deficiente ocupación con salarios son bastante menos comunes, y los que incluyen la categoría de EIR lo son aún menos. Los trabajos pioneros que dieron la voz de alarma en los años 70 :

- 1) El informe de la OIT: "Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya", Ginebra: 1972; en América Latina --destacadamente PREALC con diversos trabajos a nivel subcontinental, uno de sus principales exponentes es Victor Tokman: An exploration into the nature of informal-formal sector sector inter relationships (Santiago, 1977)-- y en México: "El Problema Ocupacional en México: Magnitud y Recomendaciones" presentado por el Grupo de Estudio sobre el Problema del Empleo: 1973, han sido sustituidos por estudios que parten de la comprobación empírica de las tendencias más pesimistas entonces avanzadas y una nueva preocupación institucional por los efectos hacia la estabilidad política de los regímenes de la región. (Por ejemplo el artículo de Victor E. Tokman "El imperativo de actuar. El sector informal



hoy": Nueva Sociedad, 1987)

En una perspectiva menos coyuntural, consideramos que dos son los trabajos recientes que requieren ser estudiados con referencia a posiciones teórico metodológicas importantes, aunque divergentes entre sí, y con nuestra postura, en el tratamiento del tema de este proyecto. Ambos fueron publicados el año de 1986. Nos referimos a El Otro Sendero. La Revolución Informal, (Lima, 1986) del peruano Hernando de Soto y The Myth of the Market Failure. Employment and the Labor Market in Mexico, (Baltimore, 1986), de Peter Gregory, norteamericano. El primer estudio, aunque toma como base la realidad peruana, claramente refleja un planteo al menos subcontinental en cuanto a los alcances teóricos y políticos del fenómeno de la ocupación "informal" como verdadera alternativa sociopolítica a las orientaciones legislativas y políticas de desarrollo económico del Estado que el autor designa como "mercantilistas". Desafortunadamente, las fuentes estadísticas de este estudio (que es en verdad la culminación de esfuerzos de un numeroso grupo de analistas y políticos liberales) no se presenta en el texto sino en volumen aparte consistente en las encuestas y procedimientos aplicados y que aún no conocemos. Sin embargo, la clave de la postura de de Soto es muy simple y la da el subtítulo del libro: "La Revolución Informal" y consiste en defender la tesis de que los "informales" ya han señalado el camino de solución a la desocupación al implementar con eficiencia superior a sus contrapartes estatales, nuevas empresas en áreas tales como vivienda, comercio y transporte e incluso algunas áreas de las manufacturas. Se trataría, nada más y nada menos que una "puerta de salida al subdesarrollo" según palabras de de Soto, quien también escribe: "...en países como el Perú el problema no es la economía informal sino el Estado. Aquella es, más bien, una respuesta popular y creativa ante la incapacidad estatal para satisfacer las necesidades más elementales de los pobres" (p.XViii,

subrayado mío).

Esta afirmación de de Soto nos parecería exacta si la palabra "estatal" se sustituyera por la de "capitalista", pero no es de Soto quien aceptaría este cambio, por cierto... En realidad todo su libro constituye un manifiesto político liberal contra la ineficiencia del Estado peruano (tendencia indiscutible) en favor de la libertad de empresa y comercio. A nuestro parecer, el truco del planteamiento de de Soto consiste en disociar lo estatal con lo empresarial privado. Al no reconocer el vínculo entre ambos se pierde de vista que las insuficiencias de empleo remunerado surgen intrínsecamente al desarrollo económico basado en la libre empresa, y donde los grados de maniobra del tipo de gobierno adoptado por la sociedad nacional específica son importantes pero finalmente secundarios. Adicionalmente, de Soto no presta atención a los fenómenos de concentración económica, de poder y de decisión al interior de su "revolucionario" sector de informales. Digamos algo más. En la medida que las actividades del "sector informal" se mantienen dentro del marco de la circulación de mercancías y sus incursiones en la producción son limitadas (no les encontramos en la producción de bienes tales como refrigeradores, lavadoras o coches), su naturaleza les condiciona a servir indirectamente a los sectores más dinámicos y subordinarse a ellos, lo que cuestiona radicalmente semejante alternativa ocupacional.

El trabajo de Peter Gregory, centrado en el caso mexicano, comparte con el libro de de Soto la perspectiva de liberar al sistema económico basado en la libre empresa, la "democracia del mercado", de la responsabilidad de las limitaciones ocupacionales existentes. No obstante, a diferencia del trabajo de de Soto, que se inclina al lado político de la informalidad, Gregory se mantiene en el marco de la relación económica de empleo y salarios. Es probable que el argumento del presente trabajo encuentre su mejor correlato (en el sentido de oposición más intensa) en el

libro de Gregory.

Gregory señala que la noción de sobreabundancia de fuerza de trabajo empleable en el mercado laboral que presiona a la declinación estructural de los salarios es una noción que no concuerda con la realidad mexicana. Al no encontrar una disminución brusca del nivel salarial en el periodo de industrialización del largo plazo de la economía mexicana, digamos 1940-80, Gregory alcanza la "ruidosa" conclusión de que no existe una deficiencia estructural en la oferta de puestos de trabajo con relación a la demanda del mismo (ver pp. 69, 97). El argumento de Gregory descansa en la aparente contradicción que representa un alza estructural lenta pero sistemática de los salarios mínimos en el periodo 1940-80, con la hipótesis de un empeoramiento sistemático del mercado laboral. La ausencia de una importante demanda por algunas nuevas fuentes de ocupación generadas durante el "boom" petrolero (capítulo 1), le lleva a Gregory a reforzar esta visión simplificadora.

Decimos visión simplificadora pues, globalmente, hace caso omiso de las manifestaciones indirectas de la falta de ocupaciones remuneradas estables según los estándares culturales de la vida urbana moderna. Pero, además, porque el punto máximo alcanzado por los niveles salariales, aproximadamente a finales de los años 70, es simultáneamente el punto de arranque de su declinación secular en la última década, (1977-1987) elemento empírico esencial para juzgar el volumen creciente de presión del EIR sobre la estructura salarial como un todo. En cambio, al limitar artificialmente el universo de los ocupados a los puestos "formales", Gregory puede darse el lujo de afirmar que el desempleo abierto en México es un problema menor (capítulo 3). Entre otros factores, Gregory olvida que ante la ausencia de un sistema de seguro al desempleo, pocos son quienes se "confiesan" desempleados (Roberts: 1987) aunque suspires por un trabajo estable.

En cuanto a la paradoja del "boom" económico 1979-81, Bortz (1985), entre otros, ha mostrado la clara complementariedad entre insuficiencia de candidatos a ciertos puestos de trabajo en ciertas áreas de la economía, por un lado, y desempleo creciente, por la otra, paradoja no tan difícil de comprender y motivo de referencia común en los discursos de orientación laboral del ex-presidente López Portillo. (i.e. Programa Nacional de Empleo 1980-82). Sobre estas aparentes contradicciones tendremos ocasión de volver más adelante, adelantemos un dato. Según las cifras del Censo de 1980, había apenas 81 mil "operadores de máquinas agropecuarias" en el país; en cambio, el Censo contabilizó 472.4 mil "ayudantes de obrero". Es indudable que puede ocurrir una demanda no cubierta de "operadores de máquinas" durante un período de rápido crecimiento económico, pero ¿cabe suponer una demanda insatisfecha de "ayudantes de obrero"?

En otro plano, el trabajo de Gregory tiene el mérito de criticar con justeza los presupuestos de la teoría de la marginalidad social sobre un empeoramiento irreversible y fatal de las condiciones laborales en el subdesarrollo, postura que coincide, digamos sólo de pasada, con el planteamiento neoclásico y su falta de tratamiento del ciclo económico como esencial a la forma de crecimiento capitalista. Nosotros nos esforzaremos por mostrar la correlación entre algunos de los elementos que Gregory advierte como "anómalos" al funcionamiento regular del mercado y su inserción funcional dentro del marco de la teoría del EIR, para comprender el funcionamiento del ciclo económico en su conjunto.

En cuanto a trabajos que adoptan una perspectiva metodológica cercana a la que proponemos, cabe destacar tres materiales más, escritos por los siguientes autores: 1) Jeffrey Bortz, 2) Teresa Rendón y Carlos Salas, y 3) Carlos Toranzo. Comencémos por los dos primeros trabajos: La estructura de los salarios en México, de Jeff Bortz, et. al., 1985; y

"Evolución del empleo en México: 1895-1980", Estudios Demográficos y Urbanos, 1987, por Teresa Rendón y Carlos Salas. Ambos trabajos se inclinan hacia uno u otro lado de la correlación salarios-empleo. Bortz et. al. se concentran en el primer polo y Rendón y Salas lo hacen en el segundo.

El libro editado por Bortz contiene algunos capítulos que, aunque poniendo el énfasis en el salario, lo vinculan al tema de la ocupación, particularmente al analizar los salarios en el campo (capítulo V) y el vínculo entre niveles salariales y puestos de trabajo (capítulo IV). En la sección dedicada a este último tema se demuestra la mayor relevancia del tipo de empresa con la que el trabajador contrata para explicar el nivel salarial específico, que la naturaleza del puesto de trabajo mismo. Esto es, una misma clasificación ocupacional, digamos la de soldador, obtendrá un diferencial salarial positivo si pertenece a una empresa trasnacional moderna, que si forma parte del tabulador de una pequeña empresa manufacturera. (Esto, que no tiene mayor novedad y responde a la máxima "empresa es destino", constituye en México una violación a las normas jurídicas laborales que fijan la premisa de salario igual a trabajo igual, violación que, por lo demás, tampoco constituye motivo de asombro). El valor principal del libro de Borz, aunado a otros trabajos suyos recopilados recientemente en El salario en México, México, 1987, consiste en poner en claro su carácter cíclico dentro de la tendencia secular a los bajos salarios en los países con baja productividad nacional media y aunado a un avance del necesario análisis pormenorizado de su heterogeneidad estructural. En relación a la perspectiva del EIR, los capítulos II (por Sánchez Guevara y Sánchez Núñez, acerca de la distribución del ingreso) y el V (por Soto Aguilera y Ramírez Díaz, sobre el salario rural), representan esfuerzos pioneros útiles. Vale la pena añadir aquí que resulta sospechosa la ausencia de referencias al trabajo de Bortz en el libro de Gregory, a pesar de haberse publicado con posterioridad y abordar temas semejantes,

especialmente en el capítulo 5, dedicado a la evolución histórica de los salarios.

En lo que respecta al trabajo de Rendón y Salas, debemos resaltar que se trata de un resultado parcial dentro de una serie de investigaciones orientada a la revelación de mediciones adecuadas de la fuerza laboral en México, tema que concentra la atención de estos autores desde varios años atrás (consultar la bibliografía al final de este trabajo). El artículo al que hacemos referencia se propone --y consigue este propósito-- destacar las transformaciones estructurales (y también cíclicas) de la población económicamente activa tal y como se registró en los censos de población en lo que va del siglo, según sus tres subdivisiones más gruesas: agricultura, industria, comercio y servicios. Los autores aportan valiosa información sobre la comparabilidad intercensal de las ramas mencionadas a nivel tan desagregado como parece posible, lo que permite refutar ciertos mitos, como el carácter homogéneo del sector servicios o comercio, que mostraron una notable polarización. Así mismo, en el trabajo se pone atención especial a la creciente participación de la población femenina en edad de trabajar y se advierte la agudización tendencial de la ausencia de oportunidades ocupacionales remuneradas para la población trabajadora a lo largo de las últimas décadas (y la previsible tendencia hacia los años 90), tendencia que hace eco de nuestra preocupación principal en estos páginos. La investigación de estos dos autores cae dentro del marco del análisis cíclico de la economía mexicana y es de esperar que, complementada con el análisis en curso sobre los censos económicos, se reafirme como el principal punto de apoyo para el análisis de la ocupación en el país.

El tercer material sobre el que decidimos hacer una referencia, por encontrar una mayor afinidad teórica y metodológica, es un artículo de Carlos Toranzo: "Notas sobre la Teoría de la Marginalidad Social", en:

Historia y Sociedad, 1977. Este trabajo se endereza a criticar los estudios pioneros de José Nun y Aníbal Quijano con su temprana descalificación del concepto de EIR y su intento de sustitución por el de marginalidad social. Hoy, apenas una década después, las teorías de la marginalidad han perdido el encanto de su primera juventud y han sido prácticamente abandonadas para todo efecto práctico, sustituidas por conceptos sucesores a los que auguramos suerte similar (informalidad urbana, terciarización de la ocupación, subocupación de la mano de obra). La presentación teórica de Quijano y Nun era más rica que la que envuelve a los nuevos conceptos, más descriptivos que analíticos, determinados como residuo. En este sentido, la teoría de la marginalidad nos parece superior a sus sucesoras, de manera que la crítica de la primera es necesaria (y suficiente en lo fundamental) para avanzar hacia las segundas. La conclusión principal de Toranzo consiste en demostrar que lo que los teóricos de la marginalidad pregonaban como "nuevo" (aumento cuantitativo de la desocupación, separación de mercados independientes de la acción directa de los "marginales") estaba en realidad "contenido" en la riqueza del concepto de EIR. Las dos funciones analizadas por Quijano para la aplicabilidad del concepto de EIR, la de "reserva" y la "salarial", mismas que según su interpretación habría sido eliminadas por la emergencia del sector marginal, son examinadas por Toranzo y se les devuelve su estatus funcional a la acumulación de capital, posición con la que coincidimos plenamente. No es necesario que un trabajador manual compita directamente por una ocupación profesional, para que las remuneraciones de dichas ocupaciones profesionales se vean reducidas en su nivel general por la presencia de una intensa competencia en los niveles inferiores de los trabajadores manuales entre sí, como producto de la presión de un EIR creciente:

Para una reflexión sobre los pormenores del sector informal se

puede consultar: Guerguil, Martine. "Some thoughts on the definition of the informal sector", Cepal Review, no. 35, 1988. Además, sobre su dudoso estatus teórico, consultar las "Notas críticas sobre algunos conceptos utilizados en el análisis de la ocupación", Ensayos, Fac. Economía, UNAM, Núm 7, 1985, de nuevo, por Rendón y Salas. Una última referencia a este respecto, esta vez con tono positivo, es el uso que la propia flexibilidad del concepto permite en el análisis de diversas realidades urbanas en los ensayos recogidos en: Portes, Castells y Benton: The Informal Economy. Studies in advanced and less developed countries, John Hopkins University Press (Baltimore, 1989) Entremos pues en esta materia de la formación del EIR como producto y condición de existencia de la acumulación de capital.

Conviene aquí resaltar que el vínculo entre salarios y EIR no es ni automático ni exclusivo. No surge automáticamente, pues es parte de un proceso de maduración de factores por naturaleza prolongada, como el crecimiento de la población, el desplazamiento de la manufactura por la industria o la industrialización de la agricultura. No es exclusivo pues independientemente de la influencia de la desocupación, en la determinación salarial intervienen factores tales como la productividad social media de la economía en cuestión, la valoración social de los estándares de vida considerados "normales" y, fundamentalmente, la experiencia de la organización y lucha de clase de los productores, donde, en definitiva, se fija el límite real del salario y la ganancia medios. Nuestro interés se reduce a mostrar cómo las condiciones generales de dicha lucha de clases son dadas por factores ajenos a ésta de manera inmediata pero que, hasta cierto punto, condicionan un ambiente sea de "defensiva", sea de "ofensiva", para las aspiraciones sociales y económicas de las clases trabajadoras. Paralelamente, nos interesa enfatizar el vínculo indisoluble entre trabajadores ocupados y desocupados en la formulación de una estrategia política de ambos, pero en especial de los



primeros, en quienes recae la responsabilidad mayor de ofrecer una línea de resistencia común, por sus mayores facultades de organización derivadas de la estructura industrial. Un argumento semejante opera para el caso de trabajadores migrantes y nacionales, cuyos intereses no debieran tratarse como conflictivos, a riesgo de debilitar el frente de resistencia común. Estos planteamientos, que aquí hacemos explícitos, sólo aparecerán implícitamente en el texto. Este último abordará el siguiente guión:

Primero: indicaciones teóricas sobre el EIR como categoría; el planteamiento del porqué se agudiza el fenómeno en los países capitalistas atrasados. Segundo: explicaciones sobre la complejidad de la teoría de los salarios y el vínculo con el EIR como factor de nivelación esencial. Tercero: breve presentación de la dinámica EIR-salarios en México e interpretación de la misma, en el periodo 1940-85. Cuarto y último: un análisis de la estructura de las ocupaciones hacia los años ochenta, que nos permita una aproximación al reconocimiento de la composición de la clase obrera moderna en México.

## II. El EIR y la acumulación de capital

Marx analizó el problema de la sobrepoblación relativa o EIR en el capítulo 23, "La Ley General de la Acumulación Capitalista" (LGAC), del primer tomo de El Capital, único volumen que alcanzó a publicar en vida. Esta precisión obedece a que de esta manera podemos estar más o menos ciertos acerca de si el contenido de dicho texto refleja fielmente la opinión del autor, cosa que nosotros asumimos, mientras que otros han puesto en duda (particularmente Nunn:1982 [1970], Quijano: 1973 y más recientemente Boyer: 1981 y Hollander: 1984). Es en este capítulo 23 donde Marx expone la LGAC, misma que ha sido también violentamente atacada, pues en la raíz de su explicación se encuentra la interpretación sobre el carácter intrínseco de las crisis bajo el capitalismo (ver: Aguila M.T. "Posibilidad, necesidad y realidad de la crisis...". 1984).

En este capítulo 23 Marx desprende pues que existe una relación intrínseca entre acumulación de capital y EIR. La estructura de exposición del capítulo se divide en dos partes, una teórica, a la que nos referiremos en extenso en este apartado, y otra histórica, relativamente extensa, cuyo estudio ofrece pautas metodológicas útiles para el análisis empírico. En esta segunda parte (apartado 5), Marx comienza por oponer mediciones sobre la población inglesa y la riqueza capitalista entre los años cincuentas y sesentas del siglo pasado (etapa de enorme auge), para resaltar el carácter relativo de la LGAC. De ahí pasa a describir las condiciones de la clase productora de dicha riqueza, haciendo énfasis en las capas peor remuneradas entre los trabajadores, en atención a su peso cuantitativo abrumador. Se estudia después a variables fuera del proceso productivo tales como la alimentación y las condiciones habitacionales. La alimentación es crucial no únicamente porque "el hombre tiene que comer para efectuar el trabajo", sino por el criterio elemental de que "...la

privación de alimentos sólo se tolera con la mayor renuencia" (op. cit., p.820) Es decir, no cabe duda que si existe subalimentación, existe privación material general. Finalmente, Marx pasa revista a la estructura del proletariado agrícola británico en diversas zonas, siguiendo un procedimiento semejante al aplicado para el país en su conjunto. A pesar de que nuestro interés en este trabajo se centra en el movimiento de la sobrepoblación relativa (y no en el análisis del conjunto de la economía), es útil tener presente la posibilidad de mediciones indirectas del fenómeno bajo escrutinio (al trabajador fuera de la producción, a la riqueza, en relación a la población y a las tendencias alimenticias, por ejemplo).

Ahorabien, la línea argumental básica para la deducción de la categoría del EIR en el capítulo 23, pasa por dos momentos de análisis sobre la composición orgánica del capital, uno, cuando esta composición es constante y dos, cuando esta crece. Antes de exponer estos dos momentos, una palabra sobre la explicación de "composición orgánica". La definición proporcionada por Marx es la siguiente:

"La composición del capital debe considerarse en dos sentidos. Con respecto al valor, esa composición se determina por la proporción en que el capital se divide en capital constante, o valor de los medios de producción, y capital variable o valor de la fuerza de trabajo, suma global de los salarios. En lo que atañe a la materia, a cómo funciona la misma en el proceso de producción, todo capital se divide en medios de producción y fuerza viva de trabajo, composición que se determina por la proporción existente entre la masa de los medios de producción empleados, por una parte, y la cantidad de trabajo requerida para su empleo, por el otro. Denomino a la primera, composición de valor; a la segunda, composición técnica del capital. Entre ambas

existe una estrecha correlación. Para expresarla, denomino a la composición de valor del capital, en tanto se determina por la composición técnica del mismo y refleja las variaciones de ésta, composición orgánica del capital." (Marx, Karl: 1975 [1867], I, pp.759-60)

Para expresar algebráicamente esta relación es suficiente dividir  $c$ =capital constante en términos de valor, entre  $v$ = valor de la fuerza de trabajo. Ahora podemos pasar a los dos momentos en el análisis de la acumulación de capital.

Primer momento. La composición orgánica del capital es constante ( $c/v = \text{constante}$ ) Bajo este supuesto estamos ante la presencia de un mismo grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo. "La acumulación opera como mero ensanchamiento de la producción sobre una base técnica dada." (ibid, p.783) La demanda de trabajo crece en estas circunstancias en la misma proporción en que lo hace la del capital constante. El número de obreros ocupados es proporcional a la acumulación de capital. La acumulación exige manos y, en términos generales, la demanda supera a la oferta de trabajo. Se trata, si hubiera que hacer un vínculo histórico de esta condición lógica ( $c/v = \text{constante}$ ), del proceso de acumulación originaria de capitales o "momento constitutivo" de la nación (como le llamaba René Zavaleta: 1978). Se habla pues de los albores de la constitución burguesa de las sociedades nacionales (que difieren cualitativa y cronológicamente unas de las otras), cuando el proceso de acumulación de capitales avanza primordialmente en forma extensiva, "horizontalmente".

Este mecanismo de acumulación de capital nunca desaparece del todo, sino que se encuentra en la base de todos los desarrollos futuros, que no pueden prescindir de esta forma extensiva de crecimiento. En este

sentido, la conclusión debe ser destacada: "Acumulación de capital es, por tanto, aumento del proletariado." (ibid, p. 761, subrayado de Marx) No hay duda, el avance numérico del proletariado es un subproducto necesario del desarrollo económico capitalista. Ambos términos, clase obrera y capital se definen simultáneamente. Uno no existe sin el otro y viceversa.

Segundo momento. La composición orgánica del capital crece ( $(c/v)_1 > (c/v)_2$ ). Aquí estamos ante el supuesto decisivo para la comprensión del EIR: la tendencia hacia el progreso de la fuerza productiva del trabajo. Es esta tendencia la que corresponde a la consolidación de lo que Marx llama: modo de producción "específicamente capitalista". Este avance en la capacidad productiva de la sociedad, que crece con el desarrollo del capitalismo es lo que le confiere su carácter progresivo respecto de otros modos de organización de la producción, constituye su justificación histórica y el carácter revolucionario que ello implica. ¿A qué causas obedece la tendencia al aumento de la fuerza productiva social del trabajo bajo el capitalismo?

Conviene partir de la noción que establece que: "La producción de plusvalor, el fabricar un excedente, es la ley absoluta de este modo de producción" (ibid, p. 767, subrayado nuestro). Los tres mecanismos de extracción de plusvalor, a saber: la prolongación de la jornada de trabajo, el aumento de la intensidad del mismo y, por último, la elevación de la productividad social del trabajo, están al servicio de esa "ley absoluta"; los tres procedimientos lógicos, sin embargo, históricamente se ensayan en forma sucesiva pero (sin abandonar nunca del todo a los dos primeros) sólo con el tercero el capitalismo alcanza su madurez.

Así constituida la sociedad mercantil se consolida el valor como verdadera forma de existencia social y el capital como mero "valor en movimiento". En otras palabras, los hombres establecen las relaciones entre sí mediadas a través de las mercancías, de las cosas. Como el valor

no es más que la medida del trabajo socialmente necesario (del tiempo social de elaboración de las mercancías) objetivado en el producto, el productor cuyo valor mercantil individual está por debajo del valor medio (que define el precio), obtiene una plusganancia y es acicateado a producir cada vez con mayor eficiencia a fin de consolidar su posición de liderazgo. Paralelamente, en esta loca carrera, aún los capitales individuales cuyo valor mercantil resulta superior al medio social o precio se ven obligados a no rezagarse a riesgo de desaparecer. El aumento de la productividad del trabajo social es un resultado natural del tipo de relaciones que se crean en torno a la figura del capital.

Digamos, de paso, que este mecanismo queda expresado en la tendencia hacia la formación de la tasa media de ganancia, como una ley del movimiento de dicha tasa, misma que se manifiesta como competencia de capitales. Esta competencia, lejos de negar, representa un elemento explicativo de la concentración y centralización de capitales: la inevitable formación de monopolios. La segunda ley de movimiento de la tasa de ganancia bajo el capitalismo es su tendencia a la caída o "Ley tendencial de la caída de la tasa de ganancia", que es discutida por Marx en el tomo tercero de su obra principal, El Capital, esta tendencia está asociada a la teoría marxista de las crisis de sobreproducción y no nos interesa estudiarla aquí. El punto de conexión con nuestro tema es que, tanto para el surgimiento del EIR como para la aparición de la posibilidad de las crisis, el elemento nodal es la elevación de la composición orgánica del capital, esto es, el aumento de la capacidad productiva del trabajo expresada en las modificaciones tecnológicas y sus efectos sobre la clase obrera. (ver: Aguila M. T.: "Posibilidad, necesidad y realidad de la crisis capitalista..." 1984, especialmente pp.158-167)

Para nuestra discusión, lo relevante de la tendencia inmanente a la elevación de la composición orgánica del capital es que: El aumento de

ésta se manifiesta ... en la reducción de la masa de trabajo con respecto a la masa de los medios de producción movidos por ella, esto es, en la disminución de magnitud del factor subjetivo del proceso laboral comparado con sus factores objetivos." (Marx, Karl: 1975 [1867], p.773, subrayado nuestro) El capital constante desplaza al variable. Menos trabajo vivo moviliza una mayor cantidad de trabajo muerto. A esta fórmula se reduce la noción de aumento en la productividad del trabajo.

¿Y qué efectos tiene esta tendencia sobre el proletariado? Lo podemos decir con una frase: convertirlo en relativamente supernumerario, sobrante. En efecto: "Como la demanda de trabajo no está determinada por el volumen del capital global, sino por el de su parte constitutiva variable, ésta decrece progresivamente a medida que se acrecienta el capital global (...) Al incrementarse el capital global, en efecto, aumenta también su parte constitutiva variable, o sea la fuerza de trabajo que se incorpora, pero en proporción constantemente decreciente." (ibid., p. 783)

Subrayemos aquí el doble movimiento que se produce con la acumulación de capital, una vez levantado el supuesto restrictivo de la constancia del progreso técnico: de un lado, encontramos que permanece la tendencia discutida hacia la atracción de obreros, derivada del aumento absoluto del capital variable que resulta del progreso de la acumulación. Del otro lado, y simultáneamente, surge la tendencia contraria, a la repulsión de obreros como resultado del incremento de la composición orgánica con la acumulación, que restringe el crecimiento del capital variable en relación al más veloz crecimiento del capital constante. "Esa disminución relativa de su parte constitutiva variable, acelerada por el crecimiento del capital global y acelerada en proporción mayor que el propio crecimiento de éste, aparece por otra parte, a la inversa, como un incremento absoluto de la población obrera que siempre es más rápido que el del capital variable o que el de los medios que permiten ocupar a aquélla. La acumulación

capitalista --concluye Marx-- produce de manera constante, antes bien, y precisamente en proporción a su energía y su volumen, una población obrera relativamente excedenteria, esto es, excesiva para las necesidades medias de valorización del capital y por tanto superflua. (ibid, p. 784)

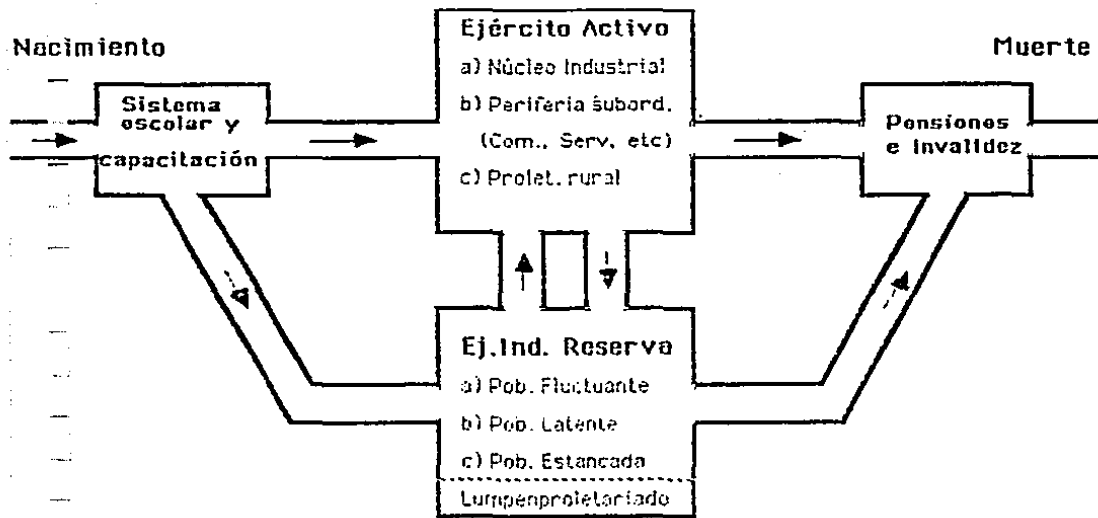
A este resultado Marx le suma dos corolarios: uno, que se trata de una ley de población históricamente válida, y dos, que estamos ante una condición de existencia del modo de producción. Así, señala: "...si una sobrepoblación obrera es el producto necesario de la acumulación o del desarrollo de la riqueza sobre una base capitalista, esta sobrepoblación se convierte, a su vez, en palanca de la acumulación capitalista, e incluso en condición de existencia del modo de producción. Constituye un ejército industrial de reserva a disposición del capital, que le pertenece a éste tan absolutamente como si lo hubiera creado a sus expensas... material humano explotable y siempre disponible, independientemente de los límites del aumento real experimentado por la población." (ibid., pp. 786-87)

Este ocio forzoso al que se ve reducida una parte de la población trabajadora no encuentra otra "razón" que la que confina al trabajo a su forma capitalista de manifestarse, es decir, como trabajo asalariado, como simple medio de valorización del capital. Así como el capital tiene una tendencia a aumentar desmesuradamente las fuerzas productivas (con el límite dado por la rentabilidad, mismo que se renueva cada ciclo industrial) limita, hace unilateral, a la principal fuerza productiva, el hombre mismo.

### **Gradaciones del EIR**

Un elemento importante en el análisis teórico del EIR es la concepción del mismo como una variedad dinámica de destacamentos agrupados de acuerdo a su cercanía con la estructura industrial en operación. "La sobrepoblación relativa --escribió Marx-- existe en todos los matices posibles" (ibid, p.797). Las distinciones propuestas por Marx





Formación y estructura cíclica del Ej. Ind. Reserva

son como sigue:

Población fluctuante. Es aquella fracción del EIR sujeta a la permanente atracción y repulsión de diversos ramos de la industria que se caracterizan por exigir una proporción no equilibrada de obreros jóvenes durante una etapa de su instalación y puesta en marcha y que en su proceso de maduración ofrecen únicamente una fracción pequeña de puestos permanentes. La industria de la construcción es un caso típico de esta clase de requerimientos, mas no la única. En cierta forma, cada una de las ramas de las manufacturas tiende a presentar esa exigencia de mayores masas de obreros en edad juvenil, lo que presiona al rápido relevo de generaciones de obreros mediante matrimonios tempranos (ibid, pp.798-9)

Población latente. La naturaleza del avance capitalista en el control de la producción agrícola bajo su forma de dominación, la industrialización del campo, en una palabra, reduce en términos absolutos a la población campesina total y tiende a transformar en términos netos en un puñado a los obreros agrícolas encargados de la producción en este ramo. Este proceso, que adquiere formas históricas concretas que lo dinamizan o transforman en un letargo ininterrumpido implica que la población rural en su conjunto es candidato a la superpoblación funcional.(Este proceso ha sido prácticamente completado en la mayor parte de los países de industrialización avanzada). No es una casualidad que los obreros agrícolas, jornaleros a sueldo o peones sin calificación se encuentren entre los estratos más empobrecidos de la clase obrera, "siempre con un pie hundido en el pantano del pauperismo" (ibid., p.801) Tal es una descripción adecuada de las condiciones actuales en la mayoría de los países capitalistas atrasados.

Población estancada. Esta porción del EIR está constituida por categorías de ocupaciones irregulares en su naturaleza y comúnmente asociadas a la industria a domicilio, que ocupa sin distinción a rechazados

de otras ramas industriales y de la agricultura. Es común que sus actividades reproduzcan las de sectores industriales en decadencia. Algunas de las actividades artesanales precapitalistas caen dentro de este rubro. La actividad de los miembros de este sector es totalmente irregular y depende enteramente de las fluctuaciones ocasionales de la demanda de los bienes que produce. Desde el punto de vista de su magnitud, este sector tiende a crecer más rápidamente que los otros y muchos de sus miembros descienden al escalón inferior del pauperismo.

Población pauperizada. Este sedimento más bajo del EIR esta constituido (en la subdivisión propuesta por Marx) por tres subgrupos; 1) personas aptas para el trabajo eventual pero imposibilitadas de obtenerlo en los periodos de decaimiento de los negocios, realizan funciones variadas de complemento de tareas domésticas o de semejantes características; 2) huérfanos e hijos de indigentes y 3) personas degradadas, encanallecidas e incapacitadas para trabajar, sea por enfermedades profesionales o crónicas, sea por viudez o edad avanzada. "El pauperismo constituye el hospicio de inválidos del ejército obrero activo y el peso muerto del ejército industrial de reserva(...) figura entre los aux frais de la producción capitalista..." (p.803). Una subcategoría más, el lumpenproletariado, compuesto por vagabundos, delincuentes, prostitutas y otros pequeños grupos maleados por las condiciones de su desarrollo, quedan incluso fuera de la categoría del EIR.

Como puede observarse, el concepto de EIR constituye una amalgama dinámica de sectores en constante transformación. Aquí no interesa encasillar cada realidad nacional en las subdivisiones específicas arriba descritas, algunas de las cuáles pueden haber perdido importancia frente a otras, sino más bien reconocer las funciones "disciplinadoras" y restrictivas de la acción comunitaria de clase (particularmente en cuanto al nivel salarial medio) que en el presente cumple el EIR, a una escala sin

precedente y con la peculiaridad de su concentración en las naciones de capitalismo subordinado.

### El EIR y los países atrasados

Apoyándonos en la estructura lógica que ofrece Fritz Sternberg (El Imperialismo: 1979 [1926], primera parte) sobre las fuentes de la formación ininterrumpida del EIR, queremos presentar aquí un esquema de diferenciación que justifique teóricamente la tendencia empírica a la concentración del fenómeno de la desocupación y sedimentación del EIR en las áreas subdesarrolladas del globo.

#### COMPARACION E INCIDENCIA DE LOS ORIGENES EN LA FORMACION DEL EIR EN PAISES CAPITALISTAS CENTRALES Y ATRASADOS

Origenes internos:	P. Centrales	P. Atrasados
1) Crecimiento poblacional	(-)	(++)
2) Progreso Técnico (c/v crece)	(+)	(++)
3) Desplazamiento de la manufactura y la artesanía por la industria	(-)	(+)
4) Migración rural	(-)	(+)
<b>Origenes externos:</b>		
1) [5] Migración internacional de trabajadores	(+)	(-)
2) [6] Expansión internacional del capital	(+)	(+)
<b>Apreciación general</b>	(=)	(+)

(+) indica mayor importancia relativa en la formación de EIR

(-) indica menos importancia relativa en la formación de EIR

Fuente: Elaboración propia con base en referencias teóricas de Sternberg F. (1926)

La interpretación general de este cuadro sinóptico es la clara preponderancia de las fuentes actuantes en el ensanchamiento del EIR dentro de los países atrasados, cuya columna tiene cinco signos positivos contra sólo uno negativo, el que corresponde a la recepción de nuevos

migrantes, proceso que ha sido eclipsado por el contrario, la expulsión de migrantes en busca de empleo. Tal es el caso de países que, como Argentina, dentro de Latinoamérica, eran considerados de recepción migratoria hasta hace poco tiempo. En cambio, la columna correspondiente a los países centrales presenta un equilibrio de signos entre las seis causas lógicas destacadas como fuente de sobrepoblación relativa. Ello no quiere decir que el fenómeno del EIR no exista o no opere cualitativamente de manera idéntica al caso de los países atrasados en los países capitalistas centrales. El equilibrio de signos es apenas un indicador indirecto de la importancia relativamente menor de las presiones salariales (y sociales) que tiene el EIR en el grupo de países capitalistas más desarrollados. Nuestro cuadro sinóptico no pretende ser sino un instrumento analítico (simplificador) para comprender una realidad enormemente más compleja

No intentamos aquí realizar una discusión detallada de cada una de las seis fuentes del cuadro anterior, baste con indicar el contraste entre las columnas correspondientes a los dos grupos de países. Los tres casilleros de signo negativo entre los países centrales (crecimiento poblacional, desplazamiento de la manufactura y el artesanado por la industria y la migración rural), signo que indica no su eliminación absoluta sino el grado relativo en el que operan, se presenta en contraste directo con su acción en escala mucho mayor entre los países atrasados, donde las políticas demográficas; la atención a la pequeña empresa artesanal o los intentos de retención de la población rural en sus centros de origen son parte cotidiana de las políticas estatales que enfrentan el signo explosivo de la creación exagerada de EIR. Veámos.

El crecimiento poblacional constituye la fuente principal del acelerado crecimiento de la fuerza de trabajo potencial en los países atrasados. A este crecimiento, que bajo otras circunstancias semejaría

una bendición para el desarrollo económico, se le adjudica el carácter de una verdadera maldición insufrible que hay que detener a toda costa (ver: Banco Mundial: "Cambio demográfico y desarrollo", en su Informe sobre el desarrollo mundial, 1984). Los criterios han cambiado. Así, por ejemplo, Simon Kuznets, el famoso historiador económico, entre otros, sugiere que el rápido crecimiento poblacional de los Estados Unidos, derivado de la migración y la alta tasa de natalidad, constituyó un factor determinante -- y una ventaja específica sobre sus competidores europeos-- en el acelerado crecimiento económico que, desde su nacimiento, caracterizó a dicho país (Kuznets: 1971, en Fogel & Engerman, The reinterpretation of American economic history, N.Y, 1971, p. 396). El aumento de la población era "bien visto". En contraste, para nadie es un secreto en el presente (en realidad sobretodo a partir del impacto de la gran depresión), la política migratoria restrictiva de los Estados Unidos. Otro historiador económico, Alexander Gerschenkron, ha puntualizado acertadamente cómo la ausencia de una planta de trabajadores acorde a las necesidades de las primeras etapas de la industrialización es una característica común, más que un accidente, en los países relativamente atrasados, independientemente de su población trabajadora total. Los obreros sometidos a la disciplina y cultura industrial no se improvisan. Así, a mediados del siglo XIX, los empresarios alemanes veían con celo a sus contrapartes ingleses, mientras que los industriales de la Rusia zarista volvían sus ojos hacia los franceses, etcétera (Gerschenkron: 1962, Economic backwardness in historical perspective, Harvard, Massachussets). Sin embargo, la desproporción entre las necesidades de la fuerza de trabajo y el crecimiento de la población han llegado a representar un obstáculo social al desarrollo capitalista, de ahí los programas de emergencia internacionales para intentar detener la "avalancha humana".

Como se sabe, el crecimiento poblacional cercano al cero por

ciento en varios países capitalistas centrales es el producto de una reducción de la tasa de natalidad hasta igualar la de mortalidad, alcanzando un sistema estacionario. La llamada "transición demográfica" estaría dada por una reducción acusada de la tasa de mortalidad, pero aún por debajo de la de tasa de natalidad, para generar crecimiento de la población entre el 2 y el 3 por ciento anual. Según la interpretación del Banco Mundial, los problemas que presenta el crecimiento de la población en los países atrasados se originan en una "transición demográfica" artificial, forzada por la fácil introducción desde principios de siglo de medidas sanitarias y de prevención de enfermedades contagiosas en la primera infancia, que afectaron rápidamente el número de hijos nacidos vivos en estos países, sin por ello alterar los patrones sociales y económicos que afectan el comportamiento de la natalidad en el largo plazo. Orientados por un criterio técnico, más que económico, lo que los expertos sugieren es la introducción masiva de programas de control de la natalidad, sin advertir que la reducción de la natalidad es ante todo un resultado del desarrollo económico y no una variable física que se modifique a voluntad. Entre tanto, amplias regiones del Africa sufren hoy mismo de crisis de alimentación y pobreza que no difieren en nada (si acaso en su magnitud superior) de las de la época de Malthus, mientras los países de Asia y América Latina se batan con una crisis de ocupación de magnitudes crecientes, incluso tras los primeros "éxitos" de las políticas de control natal.

En cuanto a la causa dos de nuestro esquema, es pertinente señalar que se trata precisamente de la fuente teórica del EIR, la elevación de la composición orgánica del capital y no puede dejar de operar en los dos polos del desarrollo capitalista, la distinción, acaso, estriba en que al aplicarse en espacios de nivel tecnológico más atrasado, tiende a desplazar a un número absoluto de obreros mucho mayor con relación a

cada unidad de capital. Las cuatro fuentes internas de la sobrepoblación operan simultáneamente y con relación entre sí. Paralelamente a este "sistema", se sobrepone el nivel internacional.

A este respecto ya hemos hablado un poco de la causa cinco, la migración internacional. Vale la pena añadir que su influencia rebasa la de una simple relocalización de masas de trabajadores explotables según la regla de que: "Lo que un país capitalista gana en sobrepoblación debido a la inmigración, otro lo pierde" (Sternberg: 1979 [1926], p.24). En primer término, el valor de la fuerza de trabajo en distintos espacios nacionales no es la misma y esta tarda en ajustarse hacia el alza, particularmente en el caso de migrantes a zonas más desarrolladas. Más todavía, es común observar la reproducción familiar en el país de origen (a costos más bajos) a costa de la sobreexplotación concentrada en el tiempo de los migrantes temporales en los países industriales. Esto deprime los salarios del país receptor, en beneficio de los capitalistas. En segundo término, contra lo que dice Sternberg, cuando el migrante potencial proviene de espacios previos no capitalistas, entonces se amplía la escala de operación del EIR (el nuevo trabajador se vé directamente subordinado al capital) y no únicamente se relocaliza su masa, como sostiene Sternberg.

Algo semejante puede decirse de la causa final, la expansión internacional del capital. Los flujos internacionales de capital son la contrapartida de los trabajadores migrantes. Motivado por la abundancia de fuerza de trabajo disponible, la localización geográfica de las materias primas y la posible apertura de nuevos mercados (con la revolución en los medios de transporte esta limitación es crecientemente menos importante), el capital migrante eleva sus miras hasta alcanzar el globo entero, internacionalizando sus operaciones. Este factor final puede apreciarse también como una culminación de los cinco anteriores, de manera que podemos observar la acción de este complejo de causas



interrelacionadas entre sí y con la tendencia hacia la internacionalización de las operaciones del capital y del EIR que le es concomitante. Los orígenes de estos flujos son multinacionales y se orientan tanto hacia países centrales --por ejemplo en la década actual (los años ochenta) de Europa y Japón hacia los Estados Unidos--, como hacia los atrasados--por ejemplo en la década de los años setenta de Europa y Estados Unidos hacia América Latina--. De ahí el signo positivo en ambas columnas.

Ubicados en el terreno de la internacionalización alcanzada por la economía contemporánea, queda implícitamente planteada la necesidad de establecer la funcionalidad del EIR a escala mundial (Gaudemar, Jean Paul: 1979 [1976]). Si la medición de la ganancia y su tasa entraña cada vez más consideraciones de costos internacionales, no es remoto hablar, al menos teóricamente, de salarios medios internacionales afectados por un EIR mundial. Sin embargo, hasta hoy, las diferencias nacionales en la acumulación de capital han sido aprovechadas en forma desigual por el capital, dando origen a la enorme importancia del sentimiento nacionalista entre los países atrasados. Así, nuestro cuadro sinóptico no aspira a ser otra cosa que un instrumento para el análisis del problema que nos ocupa.

Volvámonos ahora al planteamiento sobre la formación del EIR. Puede levantarse aquí una objeción al razonamiento de Marx. Si hemos convenido en que la acumulación del capital trae consigo un movimiento de atracción como otro de repulsión de trabajadores, nadie nos dice con certeza --pensarán algunos-- por qué el movimiento de repulsión no puede ser más que compensado por el movimiento de atracción, de forma que la demanda de trabajo se adecue al crecimiento natural de la oferta de trabajo. Dicho brevemente, se dirá, puede haber pleno empleo, en cuyo caso la mera noción del EIR está fuera de lugar, no digamos su carácter de ley poblacional. Es indudable que para ciertos mercados específicos en épocas

de máximo auge, así como para ciertos oficios (particularmente cuando surgen nuevas necesidades de habilidades no conocidas con anterioridad, sea en general, sea relativamente antiguas, pero que hacen su aparición en países donde el modo de producción hace sus "primeros pininos") puede presentarse en forma cotidiana una escasez de mano de obra. Más aún, en ocasión de las dos grandes conflagraciones mundiales los países industrializados alcanzaron, por excepción, un estado muy cercano al pleno empleo de sus recursos poblacionales, si convenimos en considerar la actividad militar como un "empleo" tradicional. A nuestro juicio, sin embargo, lo que está fuera de lugar es la propia noción de pleno empleo como situación permanente, lo que constituye una abstracción teórica refutada por los hechos. El estado normal de la acumulación de capital es la producción de desempleados, la adecuación del volumen del EIR a las necesidades de acumulación de capital. Precisamente en momentos de máxima tensión, cuando el EIR llega a su límite inferior, esto constituye un preludio de su nueva formación mediante un proceso de ajuste. Pero, para hacer frente adecuadamente a la objeción anterior daremos un rodeo, al examinar las relaciones entre EIR y salario y entre éste y la acumulación.

### **El EIR y los salarios**

Existe una polémica abierta ya por largos años al interior del marxismo sobre este tema (para no hablar de la curiosa determinación neoclásica de los salarios, que los identifica cualitativamente con los dividendos del capita y los reduce a "la productividad marginal del factor trabajo"). El enfoque más elaborado, para el caso de México, se encuentra acaso en Bortz, Jeff et. al.: 1985. No vamos aquí, por cierto, a decir la última palabra sobre este tema tan complejo, pero intentaremos revalorizar la función reguladora esencial del EIR sobre el nivel de los

salarios. (En el estudio de Bortz se combinan los efectos de otras dos variables, las ganancias y la productividad, en la determinación del nivel salarial).

Podemos comenzar distinguiendo, como en el caso de todas las demás mercancías, entre precio y valor de la fuerza de trabajo. Es claro que en el primer caso, el salario depende de las relaciones de oferta y demanda inmediatas en el mercado laboral, mismas que definen su precio de mercado. Sin embargo, la discusión fundamental debe abandonar el nivel del precio para concentrarse en la pregunta de la determinación del valor. En última instancia, el precio no hace otra cosa que fluctuar alrededor del valor. Por lo tanto: ¿Qué es lo que determina el valor de la fuerza de trabajo? Si pensamos en lo que permite identificar a la fuerza de trabajo como mercancía, debemos pensar en su costo de producción, sólo que en este caso especial, la mercancía fuerza de trabajo aparece como facultad inseparable del individuo vivo y, entonces, coincide con el costo de reproducción de la clase obrera. Conviene rechazar ya aquí la tentación acerca de la pretendida orientación de Marx en el sentido de la determinación del valor de la fuerza de trabajo por el "mínimo fisiológico" para su supervivencia. Los pasajes que pudieran encontrarse como "prueba" en los textos de Marx (al igual que los que se refieren a la "teoría de la pauperización" como fuerza absoluta), constituyen apenas aspectos aislados de su teoría salarial.

En cambio, el núcleo de la determinación del valor de la fuerza de trabajo está en considerarlo un producto histórico. Los costos de la reproducción del proletariado constituyen en cada sociedad un elemento histórico y moral: "...hasta el volumen de las llamadas necesidades imprescindibles, así como la índole de su satisfacción, es un producto histórico y depende por tanto en gran parte del nivel cultural de un país, y esencialmente, entre otras cosas, también de las condiciones bajo las

cuales se ha formado la clase de los trabajadores libres, y por tanto de sus hábitos y aspiraciones vitales." (Marx, Karl, 1975 [1867], I, p. 208). No son iguales, por tanto, el valor de la fuerza de trabajo de un obrero congolés al de uno alemán, de un estadounidense al de un mexicano. Paralelamente, las tasas de ganancia reflejan esta determinación del espacio nacional, pero en grado decreciente, al desarrollarse la tendencia a la formación de un espacio internacional del valor. El estudio histórico de casos de rebelión urbana (Thompson, E.P.: 1979) y agraria (Scott, James c.:1985), se apoyan implícitamente en esta consideración sobre "la economía moral de la multitud", y no en la pobreza o degradación puramente económica.

Esta noción de elemento "histórico y moral" en la determinación del valor de la fuerza de trabajo, como sustrato del salario, involucra claramente a la lucha de clases, en el sentido del proceso de formación e instrumentos orgánicos con los que los diferentes grupos sociales cuentan en cada sociedad. En este sentido Henryk Grossmann comete un profundo error metodológico al abstraer la lucha política del análisis del salario: "... desde un comienzo se excluyen del campo el análisis tanto los esfuerzos de los empresarios por abatir los precios de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, como las acciones de los sindicatos por la conquista de salarios más elevados." (Grossmann: 1979 [1929], p. 380) Al contrario, escribe Marx: "Lo que determina su grado efectivo [del salario] es sólo la incesante lucha entre el capital y el trabajo... El problema desemboca en el problema de la relación de fuerzas entre los bandos en lucha." (Marx, Karl, citado en Rosdolsky: 1978, p. 380). En esta misma línea de razonamiento cabe enfatizar que para el capital no existe un límite inferior para el nivel salarial, y que desde su óptica la tendencia absoluta es hacia su caída permanente. El único límite históricamente demostrable es el dado por la resistencia obrera. Veámos: "... la tendencia general de la producción capitalista no apunta en el sentido de elevar el salario normal medio, sino

de disminuirlo, es decir de reducir el valor del trabajo, más o menos, a sus límites mínimos. Pero si en este sistema es tal la tendencia de las cosas, ¿ello quiere decir que la clase obrera debe renunciar a su resistencia frente a los excesos del capital y abandonar sus esfuerzos para obtener de las ocasiones que se presentan lo mejor para un mejoramiento parcial de su situación? Si lo hiciera, sería comprimida hasta constituir una masa indistinguible de hambrientos derrumbados a quienes ya no sería posible prestar ayuda alguna. (de nuevo Marx, tomado de Rosdolsky, p. 339, subrayado mío) No hay pues ningún límite inferior, preestablecido, al salario. (Aquí está excluido, por corresponder a un nivel de análisis más concreto, la función del Estado como moderador de la tendencia a reducir sin mayor límite el nivel del salario) Ahorabien, ¿existe algún límite superior?

Esta pregunta debe asociarse con aquella que se interroga sobre la existencia de un tipo de ganancia mínimo. Naturalmente, pensar en el ritmo de la ganancia es fijar la atención sobre el ritmo de la acumulación. Así tenemos que:

"(...) un alza del precio del trabajo derivada de la acumulación del capital supone la siguiente alternativa. O bien el precio del trabajo continua en ascenso porque su alza no estorba el progreso de la acumulación (...) Es evidente, en este caso, que la reducción del trabajo impago no perjudica en modo alguno la expansión del dominio ejercido por el capital (...) O bien, y este es el otro término de la alternativa, la acumulación se ententece tras el acrecentamiento del precio del trabajo, porque se embota el ajujón de la ganancia. La acumulación decrece. Pero al decrecer, desaparece la causa de su decrecimiento, a saber, la desproporción entre el capital y la fuerza de trabajo explotable. El precio del trabajo desciende de nuevo a un nivel compatible

con las necesidades de valorización del capital, ya sea dicho nivel inferior, superior o igual al que se consideraba normal antes del alza salarial.

"El aumento en el precio del trabajo --concluye Marx-- se ve confinado, pues, dentro de límites que no sólo dejan intactos los fundamentos del sistema capitalista, sino que además aseguran la reproducción del mismo en escala cada vez mayor(...)" (Marx, Karl, 1975 [1867], I, pp. 768-69, subrayados nuestros)

El texto anterior nos permite ubicar adecuadamente la discusión de las relaciones entre acumulación de capital y salarios. Primero, no sólo es posible, sino que constituye un resultado normal y esperado del proceso de acumulación, el incremento de los salarios reales durante la fase de prosperidad del ciclo industrial. Segundo, dicha elevación del salario encuentra su límite en el "embotamiento" del "aguijón de la ganancia", que se acredita como verdadero principio y fin del modo de producción. Está fuera de discusión la transgresión de dicho límite. En estas dos proposiciones se excluye, como puede observarse, la versión simplificadora que se encuentra en las vulgarizaciones del marxismo, del empeoramiento absoluto y permanente del salario. Esta versión, apoyada en la ignorancia o la fuerza moral subjetiva, llega a impregnar incluso a marxistas conocidos. Por ejemplo, Fritz Sternberg, confundiendo el empeoramiento relativo de la clase obrera, lo cual es completamente distinto al mejoramiento absoluto dado por aumentos perceptibles en los salarios reales, señala: "La concentración industrial y la acumulación del capitalismo llevan ciertamente al incremento de la productividad del trabajo, pero después de ella no conducen a un aumento de los salarios reales." (Sternberg: 1979 [1926], p. 322) Sternberg y Rosa Luxemburgo concluirán que la tendencia a la reducción salarial es el principal motivo de la crisis capitalista, al impedir la salida de la producción por el lado

del consumo. Son representantes de la corriente que pretende explicar la crisis a través del subconsumo, posición bastante cercana al keynesianismo. (ver: Mandel: 1979 [1972], también: Aguila M.T.: 1984)

A este respecto es particularmente significativa la siguiente apreciación de Marx:

"Decir que las crisis provienen de la falta de un consumo en condiciones de pagar, de la carencia de consumidores solventes, es incurrir en una tautología cabal. El sistema capitalista no conoce otros tipos de consumo que los que puede pagar (...) Pero si se quiere dar a esta tautología una apariencia de fundamentación profunda diciendo que la clase obrera recibe una parte demasiado exigua de su propio producto, no bien aumentara su salario, pues, bastaría con observar que invariablemente las crisis son preparadas por un periodo en que el salario sube de manera general y la clase obrera obtiene realmente una porción mayor de la parte del producto anual destinada al consumo. Desde el punto de vista de estos caballeros del 'sencillo' sentido común, esos periodos, a la inversa, deberían conjurar las crisis. Parece, pues, que la producción capitalista implica condiciones que sólo toleran momentáneamente esa prosperidad relativa de la clase obrera, y siempre en calidad de ave de las tormentas, anunciadora de la crisis." (Marx, Karl, 1976 [1885], II, p.502, subrayado propio)

La conclusión más general a la que podemos llegar ahora es que, mientras no existe un límite inferior, "fisiológico", dado, a la magnitud del salario, sí es posible hablar en la perspectiva marxista de un límite superior, mismo que estaría fijado por la propia dinámica de la acumulación de capital. Dentro de esta perspectiva el crecimiento del salario real es una tendencia normal. Su alza "inmoderada", sin embargo,

opera como verdadera "ave anunciadora de las tormentas", precursora de la crisis, circunstancia que va en contra de las previsiones de keynesianos y subconsumistas. (El análisis de la crisis actual de la economía mexicana corrobora paso a paso este movimiento de los salarios reales hasta un límite superior, sólo para iniciar su brusco descenso, ver: Mertens y Richards: 1987, Cuadro 1; Cornelius: 1986; Bortz: 1985).

Ahora bien, al renunciar al prejuicio del "mínimo fisiológico" y al reconocer el "encarcelamiento" de los límites de la acumulación como "tope" superior, nos deja libre el camino a las relaciones entre EIR y salarios. Según la visión de Marx: "La sobrepoblación relativa ...es el trasfondo sobre el que se mueve la ley de la oferta y la demanda de trabajo." (Marx, Karl: 1975 [1867], I, p. 795). Marx va aún más lejos cuando afirma:

"En todo y por todo, los movimientos generales del salario están regulados exclusivamente (subrayado nuestro) por la expansión y contracción del ejército industrial de reserva, las cuales se rigen, a su vez, por la alternación de periodos que se opera en el ciclo industrial. Estos movimientos no se determinan, pues, por el movimiento del número absoluto de la población obrera, sino por la proporción variable en que la clase obrera se divide en ejército activo y ejército de reserva, por el aumento y la mengua del volumen relativo de la sobrepoblación, por el grado en que ésta es ora absorbida, ora puesta en libertad." (ibid, p.793)

Nos parece evidente que la palabra "exclusivamente" representa un exceso de Marx. De hecho, el propio Marx se encarga de desechar la visión reduccionista del análisis del salario a sus determinantes puramente económicos, como mostramos arriba. Es en este plano que se vuelve imprescindible considerar el "monopolio de la oferta de trabajo" que



tiende a constituirse a través de la acción sindical ( pese a todas las deformaciones que ello lleva consigo para la noción de unidad de clase). Frente a la determinación absoluta del salario por la magnitud del EIR se levanta la "...cooperación planificada entre los ocupados y los desocupados para anular o paliar las consecuencias ruinosas que esa ley natural de la producción capitalista trae aparejadas para su clase, el capital y su sicofante, el economista, claman airados contra esa violación de la ley 'eterna', y por así decirlo 'sagrada', de la oferta y la demanda. Toda solidaridad entre los ocupados y los desocupados perturba, en efecto, el 'libre' juego de esa ley." (ibid, p. 797, subrayado mío) ¡Cuánto debían aprender nuestros sindicalistas modernos de estas ideas, con cuánta razón debían sacar la nariz más allá de su gremialismo nacional, sectorial o aún de pequeña fábrica! La unidad de acción de la clase obrera implica la noción de unidad entre ocupados y desocupados, no su enfrentamiento estéril. (Aguila, M.T, "Seguro al desempleo...", UnomásUno, 13 marzo 1986)

Es preciso, entonces, matizar la afirmación de la determinación absoluta del salario por el EIR (que es perturbada por la intervención de la lucha de clases), mas es importante retener el sentido de la influencia básica: la vinculación entre el EIR y los salarios es inversa y la variable dependiente los salarios, mientras la independiente el EIR. Dado el énfasis, incluso unilateral, de Marx en cuanto a la influencia de la desocupación en la cuestión salarial, es sorprendente que la mayoría de los trabajos sobre la cuestión salarial descuiden o de plano ignoren el vínculo EIR-salarios; o bien, cuando existe la intención de vincularlos, se haga de manera inadecuada, a través de la relación empleo-salarios, que no refleja la presión específica de los sin-trabajo sobre los ocupados.

A manera de conclusión de esta sección, volvamos a la objeción sobre el pleno empleo. Si bien es verdad que una hipotética sociedad con pleno empleo permanente anularía todo vínculo EIR-salario, al eliminar al

primer término de la dualidad, también lo es que el capital se encarga de reducir sistemáticamente esta posibilidad a la utopía, pues cuando el nivel salarial se eleva al punto de "embotar el aguijón de la ganancia" sobreviene la crisis y con ésta la recreación, reacomodo y ajuste del EIR y el salario medio a un nuevo nivel "compatible con la acumulación de capitales". Tal es, en forma sucinta, el tipo de circunstancias estructurales por las que atraviesa la economía (y la sociedad) mexicana de los años ochenta.

### III. La experiencia de México, 1940-1986

La tarea que tenemos frente a nosotros consiste en dar una explicación consistente con la teoría del ciclo económico, tanto a la gestación del en su momento llamado "Milagro Mexicano" de los años sesenta, como de los estragos de la más violenta crisis económica sufrida por México en tiempos de paz: la de los años ochenta. Nuestro centro de atención se ubica en las tendencias cíclicas estructurales de la ocupación, el EIR y los salarios. Hasta donde es posible, deberemos guardar distancia con las explicaciones casuísticas y hasta fantásticas de la crisis mexicana que pululan alrededor, sea que culpen a la corrupción generalizada del gobierno mexicano, sea que destaquen los factores externos "malignos" que conspiraron contra nuestro país: la caída del precio del petróleo y la exigencia del pago de la deuda externa, la combinación de una de estas tres variables, o de plano un asunto de falta de fe.

Pero si dejamos los asuntos de la fe a un lado, la explicación del ciclo económico debe buscarse en la dinámica de las inversiones, la productividad y las ganancias. Estos tres elementos se combinan para generar periodos de crecimiento o de retracción de los negocios en el largo plazo. No es este el lugar para entrar en una discusión sobre los determinantes en el movimiento de dichas categorías, baste con asentar que la crisis de la economía mexicana no puede abstraerse de una tendencia internacional a la disminución en el crecimiento promedio de la productividad y las ganancias (Sylos Labini: 1987). Si a ello sumamos el carácter subordinado de la inserción de México en el comercio internacional y el atraso estructural de la planta industrial mexicana respecto del nivel de la competencia internacional, estaremos apuntando hacia los elementos clave de una explicación económica de la depresión

actual de la economía mexicana, a la que se suman (que no "explican") los elementos coyunturales como los desórdenes administrativos, la política industrial proteccionista y la reversión de indicadores como el precio de los hidrocarburos o el alza de las tasas de interés internacionales, que magnifican el peso de las restricciones externas al crecimiento económico (ver Bortz: 1988; Guillén Romo: 1984).

Ante la ausencia de estadísticas públicas sobre variables tales como la tasa de ganancia empresarial, acaso el mejor indicador sintético, aunque indirecto, del curso global de la economía de un país sea la tasa de crecimiento de su producto interno bruto (PIB). La economía mexicana creció a una tasa de 3.11% anual en la década de los años treinta. Este crecimiento se aceleró en las siguientes tres décadas, llegando a acumular las siguientes tasas anuales promedio: 5.96% en los cuarenta; 6.09% en los cincuenta y 7.02% en los sesenta. A mediados de los años setenta la economía mexicana desaceleró su crecimiento pese a haber iniciado un proceso de gasto deficitario con financiamiento basado en el endeudamiento externo. La tasa de crecimiento global para la década de los setenta alcanza la cifra de 6.6% principalmente debido a que el punto de referencia final del cálculo es 1980, año que refleja un crecimiento extraordinario apoyado en el ingreso masivo de divisas por la exportación de petróleo crudo y el aceleramiento del endeudamiento tanto público como privado. Para ese entonces ya son evidentes tanto el estancamiento de una parte sustancial de la producción agropecuaria, como el retraso relativo de una industria nacional sobreprotegida, con un tipo de cambio sistemáticamente sobrevalorador del peso (cuya mítica estabilidad sufrió un primer "gancho al hígado" durante la recesión de 1976-77) y un aparato comercial y de servicios así como una burocracia estatal sumamente ineficientes. La tasa de crecimiento del PIB entre 1980 y 1986 fue de sólo 0.7%. Si se toma como base 1981 el crecimiento resulta negativo, y es de

-0.68% (Cálculos a partir de SPP: Estadísticas Históricas...:1986, y Banco de México: Informes Anuales). ¡Por primera ocasión en la historia reciente un gobierno sexenal entero puede entregar las cuentas de un crecimiento cero!

Si se analizan las tasas de crecimiento de la economía norteamericana existe una correspondencia general entre un crecimiento lento durante los años treinta (0.13% entre 1929-39), una aceleración hasta los setenta (4.41% entre 1939-49; 3.9% entre 1949-59 y 4.19% entre 1959-69). En 1974 y de nuevo en 1975 los EU tuvieron un crecimiento negativo (-0.64 y -1.18), mientras entre 1979 y 1983 el crecimiento anual no llegó al 1%. Si consideramos el crecimiento inducido por la llamada "Revolución Regeneana", entre 1969 y 1986, los EU crecieron al 2.6% promedio anual. (Datos tomados de US Department of Commerce: The national Income and Product Accounts of the US 1929-1976: 1981, citado en Bortz, 1986, pp. 281-82)

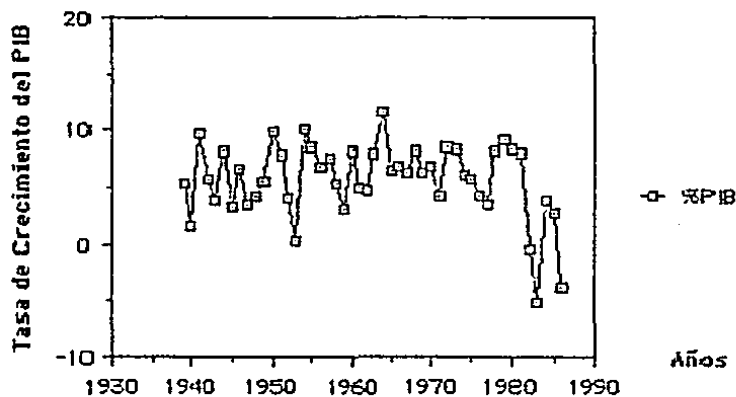
Al comparar ambas series de datos, a pesar de no existir un correlato absoluto, particularmente en años específicos de las últimas dos décadas, se advierte, sin embargo, un paralelismo en la evolución cíclica de largo plazo de las dos economías. Más aún, en vista de los ajustes planteados por la crisis en curso, muchos analistas sugieren, no sin motivo, una creciente integración funcional entre las zonas norte de México y sur de los Estados Unidos, considerando las estrategias de inversión de corporaciones internacionales de matriz norteamericana, por una parte, y las políticas de desarrollo del gobierno mexicano, por la otra (ver: Adolfo Gilly: 1985; Guillén Romo: 1984; Alejandro Alvarez: 1987).

Pero las referencias al ciclo internacional sólo pueden ser un marco para internarse en el juego de fuerzas que componen la economía y la sociedad mexicana, que es lo que tenemos que analizar con mayor detalle, para destacar el vínculo entre EIR y salarios a nivel nacional.

Partamos de nuevo del examen del ciclo general de la economía tal y como se expresa en el crecimiento del PIB. Tal comportamiento se muestra en la gráfica 1. El simple ajuste matemático de la curva que corresponde a las tasas de crecimiento muestra la naturaleza cíclica de la evolución económica mexicana. A riesgo de simplificar en exceso, desde una perspectiva descriptiva se pueden distinguir tres pendientes o secciones del ciclo económico: Primero: de los años treinta hasta mediados de los cuarenta (caída y estabilización); de fines de los cuarenta hasta fines de los sesenta (ascenso por "oleadas" de crecimiento rápido), de principios de los setenta hasta la actualidad (crecimiento errático y caída vertical).

Gráfica 1

México: Crecimiento anual del PIB, 1939-86 (Porcientos)



Fuente: Elaboración propia, con base en SPP Estadísticas Históricas... (1985)

La explicación en cuanto al uso de un indicador de tipo keynesiano, como és el PIB, para medir el fenómeno del ciclo económico, cuya racionalidad está dada por el "agujón de la ganancia", consiste en que no puede haber crecimiento del producto sin reinversión y no puede haber reinversión sin que existan ganancias y expectativas de seguir obteniéndolas. Aunque para periodos breves es posible elevar el indicador de manera espuria, mediante mecanismos fundamentalmente monetarios o

comerciales, la tendencia en el largo plazo requiere de transformaciones efectivas en la planta productiva. Sobre esta base, los tres periodos definidos de manera un tanto suelta, nos servirán de guía para combinarlos con los otros indicadores que nos interesan de manera específica, el EIR y los salarios. El panorama de conjunto sobre el ciclo largo de la acumulación en México se aclarará entonces gradualmente. (El autor participó en un esfuerzo colectivo por periodizar el curso del ciclo largo en México, utilizando una medida de aproximación de la tasa de plusvalor, medida que Aglietta "bautizó" como "coste salarial social real". El indicador consistía en un índice de los salarios reales dividido por otro de la productividad del trabajo. Los resultados generaron una curva cuyas tendencias generales no difieren de las que el análisis cuidadoso de la mera curva salarial proporciona. Jaime Aboites (1983), quien dirigió dicho esfuerzo colectivo ha publicado el resultado, así mismo, quien esto escribe y otros estudiantes de la UAM Xochimilco, realizaron su trabajo de licenciatura en esta línea). Desde el punto de vista de la periodización, sin embargo, indicadores como el PIB y los salarios permiten un espacio de referencia suficiente, eludiendo así una complejización mayor.

Para advertir el correlato de cambios operados en el grupo humano que trabaja detrás del movimiento cíclico del PIB es conveniente revisar la composición sectorial de la Población Económicamente Activa (PEA) y su trayectoria en lo que va del siglo. A grandes rasgos, lo que se evidencia en la gráfica 2 es el desplazamiento del sector agropecuario como eje de la acumulación de capital, a cuenta de la acción combinada de los sectores industrial y de servicios (incluye comercio).

Interesa destacar el ritmo de generación de estos cambios. La décadas de los años cuarenta y cincuenta reflejan un crecimiento modesto

pero significativo y en ascenso de la participación de la industria en el total de la PEA. El comercio y los servicios también aumentan su participación aunque a un ritmo ligeramente inferior en la década de los cincuenta. Por su parte la declinación de la participación de la agricultura es moderada y constante. La década de los sesenta experimenta un cambio notable. Se acelera la declinación de la agricultura en contraste con el ascenso rápido de las actividades comerciales y de servicios que, al final de la década, sobrepasan el cuarenta por ciento de las personas activas y ocupan a una porción de trabajadores superior a la agricultura (como es sabido, en términos de producto, la economía mexicana había abandonado su estatus de predominantemente agrícola desde los años cuarenta). Finalmente, la década de los setenta continúa las tendencias anteriores, pero a un ritmo menos acelerado. En particular, los sectores de comercio y servicios enlentecen su avance como magnetizadores de posiciones de trabajo asalariado, factor que, sumado al lento avance de la participación industrial y la declinación de la agricultura, como veremos, sugiere ya e ensanchamiento de la sobrepoblación relativa durante esa década. Un análisis pormenorizado de estas tendencias aquí sólo rozadas se encuentra en Rendón y Salas: 1988.

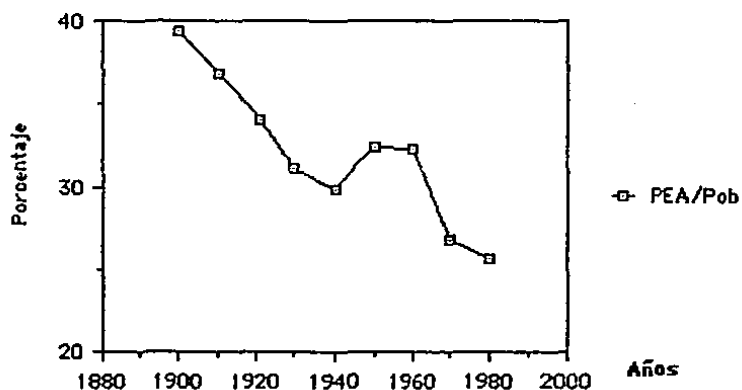
Si en el análisis de la participación sectorial del PIB la presencia del EIR es sólo indirecta, un indicador un poco más cercano es el que corresponde al porcentaje de la PEA en relación al volumen total de la población. Esta razón PEA/Población (o la medición utilizada por los demógrafos, que divide la PEA entre la población en edad de trabajar o "tasa de actividad") se asocia con la "carga" en la que descansa la reproducción de la sociedad. Típicamente, los países capitalistas desarrollados alcanzan tasas superiores al cuarenta por ciento; las economías de planificación central fluctúan en porcentajes cercanos a la mitad de la población total. México, en cambio, se encuentra entre el grupo



de países subdesarrollados con una base más reducida para soportar el conjunto, pues el valor de la relación mencionada fluctúa alrededor del treinta por ciento y una tendencia hacia la baja (Rendón y Salas: 1987)

**Gráfica 2**

**Participación de la PEA en la población total, 1900-1980**



Fuente: Cálculos propios con base en Rendón y Salas: 1987

Para nuestros propósitos, la gráfica 3 puede interpretarse en dos secciones relevantes, primera, entre 1940 y 1960, cuando el porcentaje sube y se estabiliza, circunstancia que sugiere una disminución relativa del EIR (o un aumento sistemático de las ocupaciones asalariadas, si fijamos la atención en la Gráfica 2). La segunda sección entre 1960 y el presente, cuando la relación baja bruscamente (a semejanza de lo ocurrido entre los años veinte y cuarenta), indicador de un ensanchamiento de la superpoblación relativa. El punto para el año de 1980 puede reflejar una pequeña subvaluación debido a que se utilizó para su cálculo una cifra de PEA inferior a la reportada en el Censo de ese año. Semejante procedimiento se justifica en la prácticamente unánime opinión sobre la sobrevaloración de la cifra de PEA reportada en dicho Censo. No cabe duda,

por lo demás, que la prolongación de la crisis a lo largo de la década de los ochenta debe haber colocado este indicador general incluso por debajo de la estimación que ofrecemos, reflejando indirectamente esta presión incrementada del EIR en sus múltiples formas de existencia.

Es debatible, por supuesto, el grado en que la relación PEA/Población refleja las tendencias generales del EIR. Aquí no argumentamos que se trate de conceptos intercambiables. Entre los problemas más evidentes de este indicador están la presencia de miembros del EIR tanto en el numerador como en el denominador de dicha fracción. Idealmente, la medida que buscamos debería aislar a la parte de la población que forma parte del ejército obrero en activo, para confrontarla con el total. Otra dificultad mayor es la separación decenal de las observaciones, que impide la precisión en los quiebres de tendencias, y pueden magnificar o reducir artificialmente las pendientes del ciclo. No estaríamos aquí confundiendo el análisis del ciclo corto (o de "negocios") con las tendencias del ciclo largo. Sin embargo, si pensamos en la década de los años treinta, por ejemplo, ya sea que hablemos de la primera mitad, cuando los efectos de la depresión internacional alcanzaron su punto máximo, o de los finales del periodo decenal, cuando la industrialización se había acelerado, en realidad estamos frente a un quiebre de largo plazo que no tiene por qué coincidir con el levantamiento del censo. Pese a las deficiencias de la medida de la participación de la PEA en el total de la población o tasa de actividad, es posible definir periodos congruentes con el movimiento cíclico del crecimiento del PIB en el largo plazo: caída de principios de siglo hasta el año de 1940, ascenso entre éste y 1960, nueva reducción de allí al año 1980. El volumen del EIR se movería en sentido inverso. Una medición más nos permitirá reforzar esta perspectiva de análisis.

Tomémos a la parte de la población total cuya edad fluctúa entre

los 15 y 64 años, deduzcámos de allí a la población asalariada, dato que es factible deducir de la información censal a partir del año de 1940; cuando se incluyó por primera ocasión en el cuestionario censal preguntas sobre la posición en el trabajo de la población activa. El espacio intermedio entre estos dos grupos de población tenderá a constituirse en la base del EIR, esto es, la población entre 15 y 64 años no asalariada, representa un grupo humano crecientemente presionado a procurarse un ingreso por medio del trabajo asalariado, cumpliendo funciones de reserva del proletariado en el país. El efecto puede advertirse en el siguiente cuadro.

**Estimación del EIR: Participación de la población asalariada entre la población entre 15 y 64 años, 1940-1980**

	(15 a 64 años)	Asalariados	Relación
	(1)	(2)	(1)/(2)
1940	10 966 375	3 061 589	3.58
1950	14 123 595	3 512 803	4.02
1960	18 162 444	6 067 756	2.99
1970	24 147 173	7 552 636	3.19
1980	35 366 290	8 470 937	4.17

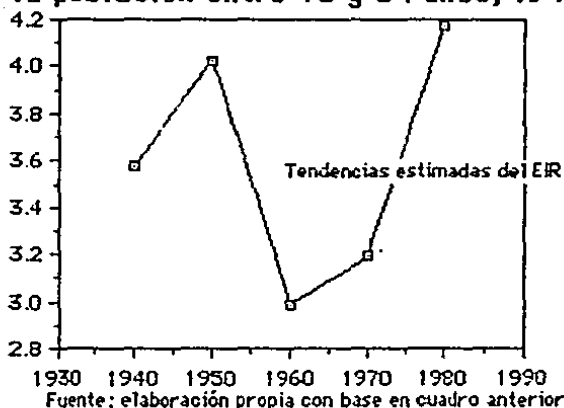
=====

Fuente: cálculos propios con base cifras censales. La cifra de asalariados se toma de Arregui, Edur: "El resurgimiento del Cuarto Estado: Los asalariados y su ciclo", Fac. Economía, Cuadernos de Investigación, UNAM, 1988.

La graficación del cuadro se presenta a continuación

**Gráfica 3**

**Participación de los asalariados  
en la población entre 15 y 64 años, 1940-80**



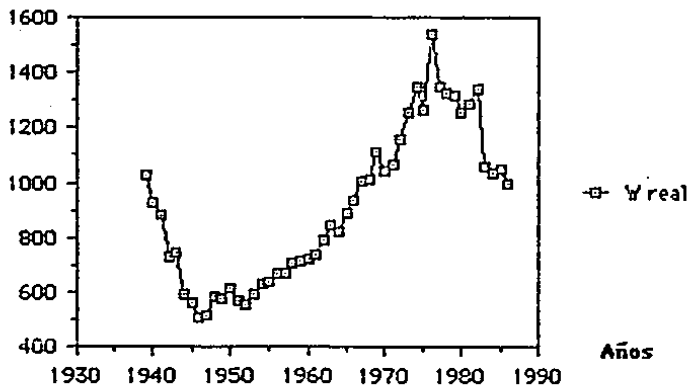
La trayectoria mostrada en la gráfica 3 dibuja, grosso modo, la contrapartida de la gráfica 2, lo cual concuerda con el argumento presentado con anterioridad. Ahora bien, ¿de qué manera se ve este ciclo del EIR reflejado en la dinámica salarial?

Al efecto haremos uso de dos gráficas más, la 4 y la 5, donde se dibuja la trayectoria de la participación de las remuneraciones totales a los asalariados como porcentaje del PIB entre 1939 y 1985, primero, y la confrontación dinámica de las tasas de crecimiento del PIB manufacturero con las de los salarios del propio sector, después. La imagen combinada que emerge de estas dos gráficas es la de una clara evolución cíclica del nivel salarial y de su periodización acorde con las fluctuaciones descritas a grandes rasgos de la ocupación y la supuesta del EIR.

Iniciémos la discusión con el gráfico 4. Allí se muestra, por otro camino, el mismo sendero cíclico de los salarios mínimos que ofrecen los trabajos pioneros de Bortz: 1935-1946, tendencia descendente; 1947-1975, tendencia ascendente; 1976 al presente, de nuevo descendente, proceso que equipara estadísticamente el nivel salarial de los años ochenta al de más de una generación atrás, declinación acentuada en términos sociales,

puesto que la potencialidad productiva del presente es inmensamente superior, como los satisfactores sociales podían serlo. El hecho de que dos caminos relativamente independientes (salarios mínimos y relación remuneraciones/PIB) generen resultados tan parecidos, confirma la apreciación teórica y empírica sobre el ciclo salarial. Decimos "relativamente independientes", pues la derivación de las remuneraciones totales parece que se lleva a cabo por procedimientos de imputación, aiguiendo el comportamiento del salario mínimo. Este último, sin embargo, guarda una estrecha relación con el salario industrial, cuya determinación no es puramente administrativa, sino motivo de negociación económica.

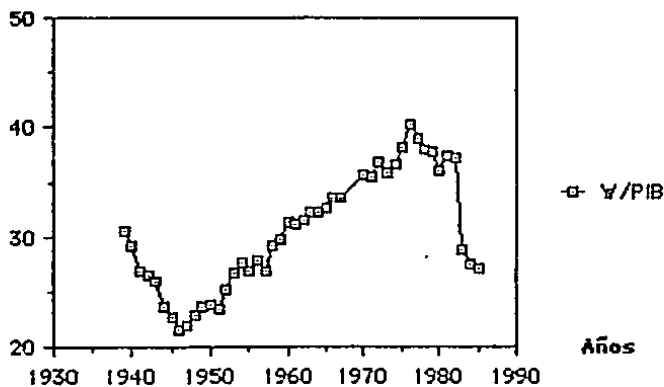
**Gráfica 4**  
**Salario industrial obrero en el D F, 1939-86**



Fuente: Bortz: 1987, p.36 y Banco de México entre 1984-86

• Gráfica 5

### Participación de remuneraciones sobre el PIB, 1939-85

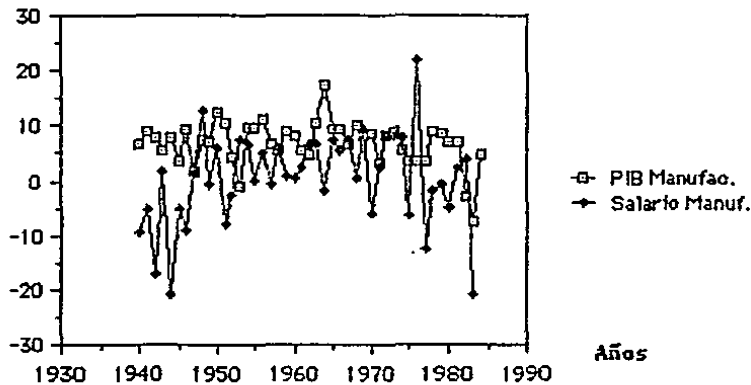


Fuente: Bortz J, El salario en México: 1987, p.34

El análisis de este par de gráficas complementa la visión hasta aquí presentada desde un punto de vista más concreto y añade un elemento a consideración en el espaciamiento de los periodos que nos servirá para discutir nuestra última pareja de estimaciones sobre los salarios y el EIR. Al dibujar las oscilaciones en el ritmo de crecimiento tanto de la industria manufacturera como de los salarios de la rama puede advertirse cómo, globalmente, los ascensos salariales crecen a tasas inferiores al producto, lo cual es previsible, pero además, al llegar a un cierto nivel crítico en que su ritmo se acerca demasiado, los salarios son forzados a declinar.

Gráfica 6

### Crecimiento del PIB y salario manufacturero, 1940-80



Fuente: SPP: Estadísticas Históricas, I; y Trabajo y salarios industriales, 1985

El proceso seguiría, según nuestra interpretación, el siguiente curso. Primero, las altas tasas de crecimiento industrial de los cuarenta son "financiadas" por los bajos aumentos o incluso pérdidas anuales de los salarios manufactureros. Es posible que esta circunstancia haya sido mediada por una reducción menos drástica de los ingresos, en función de la elevación de la proporción de personas que contribuían al ingreso familiar, dada la importante elevación de las ocupaciones que caracterizó la década de los cuarenta, la más alta tasa durante el siglo (Rendón y Salas: 1987, p.209). Esta circunstancia, adicionalmente, ayudaría a borrar la perplejidad de Gregory, quien bajo el estracho marco del razonamiento neoclásico, no acierta a empatar el ascenso de la productividad de la década, con salarios decrecientes (Gregory: 1986, op. cit., p. 221-3)

Una vez estabilizado el crecimiento industrial durante los años cincuenta y principios de los sesenta, (proceso que según nuestra hipótesis coincide con el aumento rápido de las ocupaciones remuneradas y la consecuente reducción del EIR) los salarios industriales crecen sustancialmente. En otras palabras, no únicamente las ganancias en la productividad habrían establecido los parámetros necesarios para ofrecer

mejores sueldos, sino las condiciones del mercado laboral los habrían exigido. Es posible insertar aquí el comentario de la consolidación del aparato sindicalista "charro" o semioficial durante este periodo, vinculado al otorgamiento de concesiones reales en términos económicos a los trabajadores organizados (a cambio, implícitamente, de su disciplina política), alianza que constituyó uno de los pilares de la estabilidad política presumida por el Estado Mexicano frente a los vecinos latinoamericanos a lo largo de tres décadas.

Ahorabien, en la primera mitad de los años setenta las tasas de crecimiento de la economía empiezan a mostrar señales de debilidad, y sólo logran sostenerse al ritmo anterior bajo el influjo persistente del inicio del endeudamiento acelerado al que se llegaría en la siguiente década. Los aumentos salariales "alcanzan" el crecimiento económico. Como resultado, la inflación comienza a acelerarse (de un nivel de 4 y 5 por ciento en 1971 y 1972, pasa a 22 por ciento en 1976) y las alzas salariales se vuelven menos predecibles y regulares. Nuestra gráfica muestra cómo el año de 1976 el salario se dispara fuera de la tendencia anterior --debido a los aumentos extraordinarios al salario decretados por la administración de Luis Echeverría tras la devaluación de la moneda de aquél año, aumentos que se aplicaron selectivamente, pero que abarcaron a la mayoría de la industria manufacturera-- sólo para iniciar un nuevo periodo de reducción cíclica a largo plazo... cual "ave anunciadora de las tormentas".

En efecto, el final del periodo de ascenso salarial coincide con un crecimiento más lento del producto industrial, lo que permite "ensamblar" esta dinámica con la observada en el sentido de un "letargo" en la generación de nuevas ocupaciones y el ensanchamiento concomitante del EIR al que hicimos referencia apoyados en las gráficas 2 y 3. Es decir, y sobre esto volveremos más adelante, en el último tramo del ascenso



salarial el EIR también crece. No hay un punto de salario máximo y EIR mínimo, sino que este último factor determinante se encuentra ya en camino de expansión, coincidiendo por un periodo breve con el ascenso salarial (la inercia del ciclo). Vistas de esta manera las cosas, la objeción sistemática que plantea Gregory sobre la "paradoja" de salarios crecientes con deterioro de la ocupación, pierde su misterio.

Un paréntesis más es necesario aquí, a propósito de la conveniencia de utilizar como indicador del rumbo generalizado de los salarios al salario mínimo legal. Peter Gregory cuestiona la pertinencia económica de este indicador, arguyendo que al involucrar instancias de negociación política en la definición de la variable, esta pierde contenido económico. En efecto, la determinación del salario mínimo en México se realiza por medio de una Comisión Tripartita, gobierno, obrero-patronal, con clara preponderancia de primer sujeto social. De hecho, la parte obrera concilia con "dos enemigos y un traidor" como hemos señalado en otro lugar. Sin embargo, y precisamente por involucrar factores políticos correspondientes al nivel "histórico moral" del periodo en cuestión, la fijación del salario mínimo nos parece una medida idónea para acercarse al concepto del valor de la fuerza de trabajo (y no exclusivamente a su precio). La correlación entre el ciclo del salario mínimo y el de la proporción nacional de las remuneraciones al producto, tal y como se muestran en las dos secciones de la gráfica 4, da cuenta de la objeción de Gregory quien, por lo demás, se ve obligado a reconocer a grandes rasgos la misma periodización descrita con anterioridad (ver su capítulo 7). Más adelante, al abordar el problema del abanico de salarios, volveremos sobre este tema. Adelantémos que la crisis de los ochenta se caracteriza por una tendencia hacia la homogeneización salarial donde, de nuevo, el salario mínimo juega un papel central. Hoy día, hasta las modificaciones al reglamento de tránsito se dicuten en términos de fijación de multas de

acuerdo a porcentajes sobre el salario mínimo.

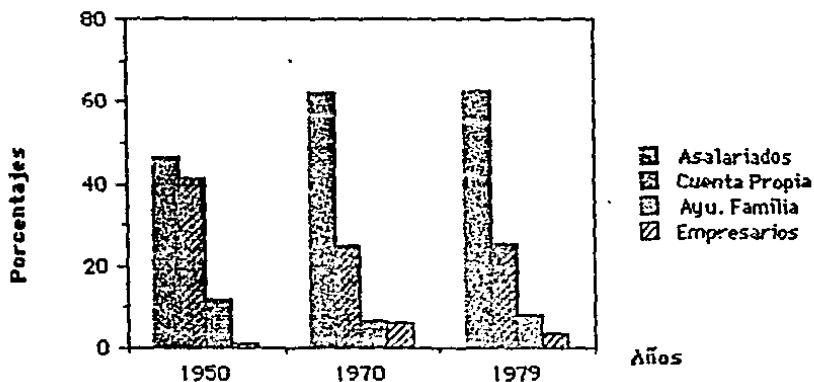
Nuestro siguiente paso consiste en concretizar un poco más la imagen del ciclo del EIR a través de tres procedimientos diferentes. Primero analizaremos algunas categorías censales sobre la posición ocupacional de la PEA en México y los grupos cuya situación sugiere una cercanía con las funciones del EIR. Esto a partir de las agrupaciones calculadas por Brígida García (1986). En este contexto mencionaremos algunas de las transformaciones del empleo femenino, que recogen indirectamente las fluctuaciones de las prioridades y oscilaciones del mercado laboral, a lo largo de lo que va del siglo. En segundo término pondremos atención a la relación entre ramas de ocupación de la PEA e ingresos, bajo el supuesto de que quienes reciben paga inferior a el salario mínimo en alto porcentaje expresan cercanía con las funciones correspondientes al EIR. Finalmente, discutiremos una medición indirecta de la presencia del EIR a través de las tendencias del abono salarial en México y la confrontaremos con lo hasta allí explorado para concluir nuestro examen sobre la validez de la hipótesis que vincula funcionalmente sobrepoblación relativa y salarios.

En la Gráfica 7 se muestra la composición de la PEA según cuatro categorías de relación laboral: trabajadores asalariados, por cuenta propia, ayudantes familiares sin remuneración y patronos o empresarios. Brígida García calculó la participación en tres años con base en las cifras censales de 1950 y 1970, añadiendo el valor de 1979 según la Encuesta Continua sobre Ocupación (ECSO). En el marco de la tendencia hacia el predominio del empleo asalariado, como sugiere la teoría, los valores concuerdan únicamente entre 1950 y 70, cuando del 46.3% el grupo de asalariados crece hasta abarcar el 62.2%. Sin embargo, y esta es la tendencia a destacar, entre 1970 y 79 dicho crecimiento se estanca (62.9% en 1979). En

cambio, los trabajadores por cuenta propia mantienen su participación en la PEA total, ligeramente por encima de una cuarta parte, en 1970 y 1979, mientras los ayudantes familiares avanzan moderada pero significativamente, del 6.5% al 8.3% y los empresarios declinan del 6.2% al 3.4%. Con las reservas del caso (el cambio de fuentes debe haber alterado en algo los porcentajes anteriores), es posible suponer que los miembros del EIR que por la definición tan amplia de esta medición se contabilizan dentro de la PEA, tenderán a concentrarse en los grupos de trabajadores por cuenta propia y ayudantes familiares. En ambos casos se presenta un comportamiento acorde con lo que supondríamos: reducción en la etapa de rápido crecimiento económico (1950-70) y ascenso en el periodo de gestación de la crisis actual (1970-79). Paralelamente, el estancamiento de la participación de asalariados sugiere una más lenta creación de ocupaciones y por ende la necesidad de recurrir a otras formas de procurar la subsistencia. A continuación la representación visual.

Gráfica 7

## MEXICO: PEA Y CATEGORIA OCUPACIONAL, 1950, 70 Y 79



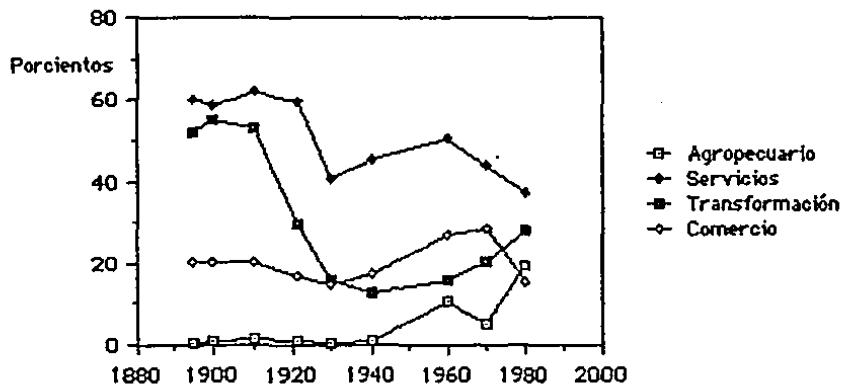
Fuente: Elaborado con base en Brígida García, Tesis Doctoral, 1986, p.181

El análisis de la evolución histórica del empleo femenino resulta un tanto más complicado. En la Gráfica se dibuja la participación

femenina sectorial en lo que va del siglo.

Gráfica 8

Participación sectorial del empleo femenino, 1895-1980



Fuente: Rendón y Salas: 1987, p.222 y cálculos propios para 1980

Una tendencia conocida a nivel internacional en el siglo XX es el creciente peso de la mujer en el mundo del trabajo. No obstante, dicho ascenso no refleja una monocausalidad del tipo que sugiere que "por fin la mujer ha decidido abandonar la dependencia familiar en el esposo" o razones semejantes. Aún en la actualidad, cuando la población femenina que trabaja en México (en ocupaciones mercantiles, remuneradas) alcanza según el Censo de 1980 el 27%, esta cifra (seguramente sobrevalorada) es sustancialmente inferior a la de países de desarrollo semejante o altamente industrializados. Según datos del Banco Mundial (World Development Report, 1984, p. 229), Corea del Sur tenía una proporción de 36 por ciento de mujeres entre la población activa urbana en 1978, mientras Colombia alcanzaba el 38 y aún Costa Rica el 31 por ciento.

Este indicador "estructuralmente bajo" de la participación de la población activa en la población total de México (y en especial su componente femenino) ha llevado a investigadores como Bortz a considerarlo como un buen indicador de un EIR "estructuralmente grande"

(Bort:1985). A nuestro juicio, el más rápido crecimiento de las ocupaciones "femeninas" respecto del conjunto de la ocupación, es un reforzamiento a la idea de un EIR en crecimiento. Un aspecto a resaltar en la gráfica 7 consiste en advertir los cambios de largo plazo de dicha participación femenina en la fuerza laboral. Así, mientras en 1900 la PEA femenina era del 17.04%, al final de la revolución se había reducido a sólo el 9.5% y diez años más tarde, en 1930, se ocupaba únicamente el 6.9% de los puestos de trabajo por mujeres. Esta participación baja se mantiene, aunque ligeramente al alza en 1940. El inicio de la industrialización mantuvo a las mujeres "en su casa". Sólo lentamente, con la modernización del aparato productivo y la creación de nuevas ocupaciones a ritmo mayor, entre 1940 y 60 las mujeres tienden a reincorporarse a la fuerza laboral dentro de la esfera mercantil. Esta vez, sin embargo, la reincorporación a tasas semejantes a las de principios de siglo se presenta en competencia con ocupaciones tradicionalmente "masculinas" (por ejemplo en manufacturas y servicios), materializando funciones de restricción salarial, tal y como opera el mecanismo del EIR.

Como puede observarse en la gráfica que comentamos, el peso de las ocupaciones femeninas en los servicios tiende a descender rápidamente hasta 1930 (esta era la única rama con mayoría femenina a principios de siglo), para recuperarse y volver a crecer significativamente hasta el presente. Aunque los servicios continúan representando el mayor porcentaje de ocupaciones femeninas, en niveles cercanos al 40 por ciento, la composición de las ocupaciones al interior del sector ha variado significativamente, como tendremos oportunidad de discutir al estudiar la estructura de las ocupaciones derivada del Censo de 1980. Adelantemos, sin embargo, que en lugar de ocupaciones como "lavanderas", que como señalan Rendón y Salas eran típicas a principios de siglo, ligadas al funcionamiento del sistema de haciendas --otra ocupación típica era la de

"molenderas"-- (Rendón y Salas: 1987, p. 202); las ocupaciones de servicios más numerosas en la actualidad son oficinistas y empleadas (destacando aún las del servicio doméstico).

La participación creciente del empleo femenino en las manufacturas refuerza, de manera incluso más acusada, la operacionalidad del funcionamiento del EIR. Después de la consistente caída de las ocupaciones industriales y manufactureras tradicionales para mujeres (hilandería y alimentos), produciendo el curioso fenómeno del aislamiento de la mujer en el hogar a la par con la industrialización acelerada de los cuarenta y cincuenta, a partir de la década de los sesenta los empleos femeninos en la industria y manufactura han crecido rápidamente, ofreciendo aproximadamente una cuarta parte del total de ocupaciones femeninas remuneradas en 1980.

En cuanto al comercio y la agricultura nuestros comentarios serán muy breves. Tradicionalmente, el empleo agrícola ha sido una actividad de hombres, de ahí se mínima participación hasta 1940. El crecimiento espectacular que muestra el Censo de 1980, es, con toda probabilidad, espurio, derivado de un intento por contabilizar como económicamente activas, las labores de mujeres al interior de la economía campesina (Rendón y Salas: 1986). En cuanto a la participación del comercio, se repiten, aunque con menor escala, las características del empleo en los servicios, las mujeres compiten cada vez más por ingresar a los puestos de baja calificación en las grandes cadenas comerciales, que dominan la dinámica del sector en su conjunto. La declinación que muestra la gráfica entre 1970 y 1980 está afectada por el abultamiento del sector agropecuario y es muy probable que su participación real permanezca constante en alrededor de una quinta parte de las ocupaciones femeninas totales. Más adelante tendremos oportunidad de reflexionar un poco más sobre las características del empleo femenino y su influencia en el EIR.

## La PEA y los ingresos

La siguiente aproximación al fenómeno de la superpoblación relativa se hará tomando en cuenta el ingreso obtenido por los miembros de la PEA. En su Informe de 1973 sobre las condiciones del empleo en México citado al principio (GEPE: 1973) se decía lo siguiente:

"México se enfrenta en la actualidad a un grave problema de pobreza, desocupación y subempleo de sus recursos humanos. Resultado paradójico de los éxitos alcanzados durante los últimos cuarenta años en materia de industrialización, salud pública y educación, ello requiere, empero, que en adelante el énfasis se centre en el desarrollo humano como base para la continuación del desenvolvimiento nacional"

Y más adelante se añade: "En realidad, la economía ha sido incapaz de absorber productivamente por lo menos a los incrementos anuales de la fuerza de trabajo que se han registrado en los últimos dos decenios." (pp.2 y 5)

Esta "confesión" del grupo de analistas gubernamentales tiene importancia como elemento de prueba de las tendencias hasta aquí reseñadas. Los "dos decenios anteriores" son precisamente los correspondientes a los sesenta y setenta, mismos que análisis convencionales identifican con rápida acumulación y ausencia de mayores dificultades, incluyendo el problema ocupacional. Este tipo de visión es compartida por Gregory, entre otros, quien avanza el diagnóstico hasta el comienzo de los años ochenta. La referencia a "paradoja" de la crisis de la ocupación con los "éxitos" económicos alcanzados no hace sino confirmar nuestra confianza en la naturaleza polarizadora que el ciclo económico capitalista entraña. Afirmaciones equivalentes pone Marx en los informes

del "untuoso" ministro Gladstone al reseñar el desarrollo económico inglés entre 1846 y 1866, periodo caracterizado por el predominio de la hegemonía industrial inglesa:

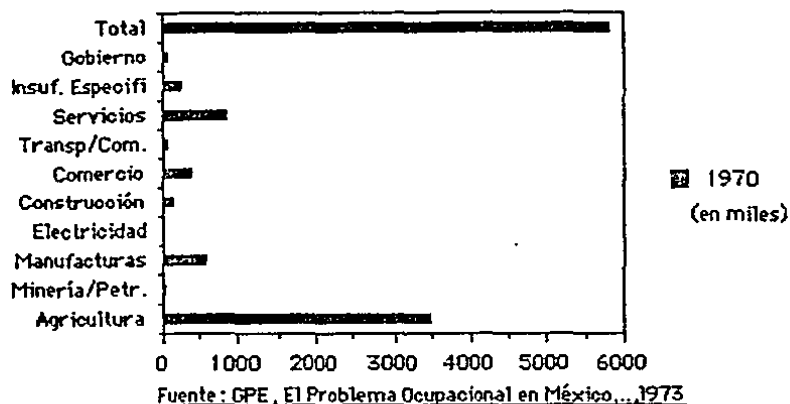
"Uno de los rasgos más sombríos que presenta la situación social del país es que mientras se registra una mengua en la capacidad popular de consumo y un aumento en las privaciones y la miseria de la clase trabajadora, al mismo tiempo se verifica una acumulación constante de riqueza en las clases superiores y un constante incremento del capital." (Marx, vol.I,ibid, p.812)

No hay "paradoja", entonces. Se trata de la manera "natural" en que el ciclo capitalista opera sobre la sociedad, o lo que Marx llama "Ley General de la Acumulación Capitalista". Lo anterior viene a propósito como introducción a la cifra del estudio del GEPE de 5 millones 805 400 personas, miembros de la PEA en 1970, que obtenían ingresos inferiores al salario mínimo. La descomposición de esta cifra global por rama y la participación de cada rama en el total, se dibujaron en las dos secciones de la gráfica 8.

### **Grafica 9**



## PEA "Subocupada", Hasta 1 Salario Mínimo, 1970



Allí se puede observar, como cabría esperar, que las ramas que concentran esta población que el estudio categoriza como "subocupada" son la agricultura (alrededor de 3 y medio millones), los servicios (841 mil personas) y las manufacturas (más de medio millón). A semejanza de otras instancias de aproximación, nosotros no argumentamos que los "subocupados" representen directamente al EIR, pero nos parece evidente que entre esa población existe un porcentaje alto de buscadores de empleo, de integrantes del EIR.

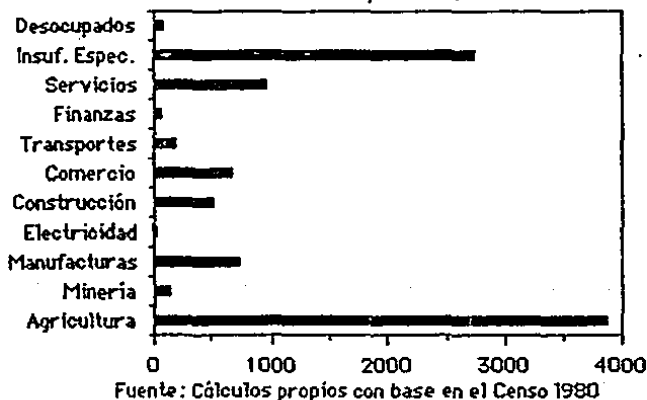
Otros no piensan en absoluto de esta forma. Peter Gregory invierte una parte considerable de su tiempo y dedica una sección prolongada a descalificar las cifras del GEPE por exageradas, y no le falta razón en señalar: 1) que una parte de la población con bajos ingresos relativos los obtiene por trabajar medio tiempo, decisión que puede ser voluntaria; 2) que la medida global de "subocupación" contabiliza entrantes y salientes de la fuerza laboral, que no trabajaron el año entero y por tanto sus ingresos anuales no reflejan el pago por hora o por día; 3) que muchas de las personas contabilizadas son jóvenes que tenderán a progresar a lo largo de su vida laboral. En fin, que la preocupación reflejada por el GEPE resultaría totalmente infundada en la óptica de nuestro analista. Al

contrario, nosotros no tenemos sino que coincidir con el criterio implícito en la cuantificación del GEPE: cuando un trabajador no alcanza el ingreso socialmente establecido como mínimo (y una parte considerable del total reportado no constituye un simple ingreso familiar secundario) es muy probable que concentre otras características tales como ausencia de organización sindical, falta de protección médica, carencia de un nivel de escolaridad competitivo y en consecuencia su ocupación tenderá a localizarse entre las de baja productividad. En otras palabras, es un candidato a engrosar el EIR, o forma parte de alguno de sus destacamentos.

Sobre la base de considerar reveladora la cifra del GEPE, procedimos por nuestra parte a calcular una medida semejante para el año censal de 1980. Los resultados aparecen en las dos secciones de la gráfica siguiente.

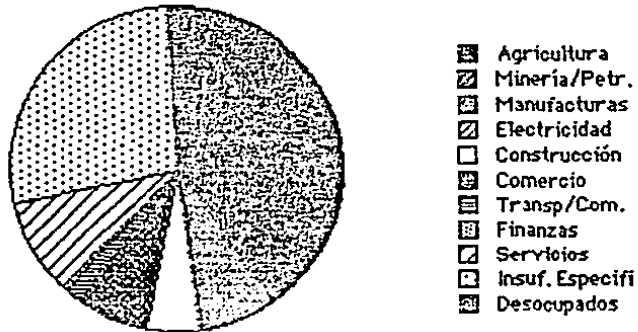
**Gráfica 10 (a)**

**PEA hasta 0.85 veces el salario mínimo, 1980**  
(miles de personas)



**Gráfica 10 (b)**

## PEA hasta 0.85 % el Salario Mínimo, 1980



Fuente: Cálculos propios con base en el Censo 1980

El procedimiento que observamos fue el siguiente. Debido a las divisiones que aparecen en los grupos de ingreso de la PEA que son publicadas, sólo pudimos agrupar a los trabajadores de cada rama en función de un porcentaje de 0.85% del salario mínimo. Este límite, bastante inferior al salario mínimo mismo, generó la fabulosa cantidad de 9 millones y 934 mil personas, cerca del doble de la cifra reportada diez años atrás, sólo que bajo condiciones aún menos favorables (o si se quiere, más cercanas al perfil de los miembros del EIR). La distribución por ramas también sugiere un cambio interesante, pues aunque la agricultura sigue aportando la mayoría de los "subocupados" y su número absoluto creció, el fenómeno se ha extendido significativamente a los servicios, el comercio y las manufacturas, aparte de la "misteriosa" aparición de la categoría de "insuficientemente especificados", con ingresos inferiores a 0.85% el mínimo, "altamente sospechosos" de formar parte de la sobrepoblación relativa.

### El abanico salarial

El carácter elusivo de la cuantificación del EIR no debe transformarse en un obstáculo para analizar algunas de sus

manifestaciones más importantes, como es el movimiento de la estructura de salarios de la economía mexicana. Al mismo tiempo, si logramos establecer una explicación lógica al comportamiento del abanico de salarios en el largo plazo, congruente con lo que hemos avanzado sobre los movimientos generales del EIR, estaremos reforzando la tesis sobre la vigencia de la categoría. Nuestra hipótesis, pues, consiste en que el movimiento de la estructura salarial (o abanico) guarda relación estrecha con el movimiento de los salarios mínimos legales, variable cuya vinculación con el EIR ya hemos examinado. Antes de verificar esta proposición, repasaremos algunas hipótesis alternativas.

De acuerdo con el análisis más simplista del dualismo estructural en los países subdesarrollados, que se apoyaron acaso en una mala lectura del texto clásico de A. Lewis (1954), los salarios del "sector capitalista" poco o nada tienen que ver con los del "sector tradicional" o de "subsistencia", como lo llama Lewis, donde se encuentra la "oferta ilimitada de fuerza de trabajo". La proporción cuantitativa de los dos mercados es tal que virtualmente no existe competencia entre ellos. "Haciendo uso de una analogía marina -escribe Lewis- la frontera de la competencia entre la mano de obra capitalista y la de subsistencia no aparece como una playa, sino como una rompiente." (Lewis: 1954, op. cit., p.229). La división tajante entre los "dos mundos" sugiere que, en una economía de estas características, el salario industrial no tendría relación alguna con el salario de subsistencia.

Una alternativa a dicha visión dualista ha aparecido en la literatura, haciendo referencia a la segmentación del mercado de trabajo. Los estudios orientados por esta perspectiva analítica se refieren principalmente a los países industriales avanzados y particularmente los Estados Unidos, donde labora su principal exponente, David Gordon, quien en colaboración con Richard Edwards y Michael Reich ha producido el

importante trabajo: Segmented work, divided workers. The historical transformation of labor in the United States (Cambridge, 1982). Ya en su tesis doctoral sobre las condiciones de los barrios de pobladores marginados ("underclass") en la ciudad de Nueva York, Gordon había insistido en la tesis de la segmentación, argumentando en términos de las divisiones étnicas y culturales como referencia para la pertenencia a mercados laborales urbanos prácticamente excluyentes, ahora bien, en el trabajo recién citado, los autores expanden su noción de segmentación en los mercados de trabajo, para caracterizar todo un periodo histórico en la formación de la clase obrera estadounidense (a partir de los años 20 del presente siglo, hasta la actualidad); posterior a una etapa caracterizada por la homogeneización en el trabajo (de mediados del siglo XIX hasta el fin de la I Guerra Mundial) (Ver: Gordon, Richards y Reich: 1982, p.12, pp.165 y ss.). La visión de la segmentación de los mercados es dinámica y guarda una estrecha relación con los cambios de naturaleza tecnológica operados en el proceso laboral, al mismo tiempo que se advierte la desigualdad socio-cultural en la cual la estructura productiva "empata", creando compartimentos cerrados para ciertos grupos y aislando los privilegios para otros. En este sentido, la categoría tiene la virtud de desenmascarar la poca sustancia del "sueño americano" de la igualdad de oportunidades y el éxito asegurado. Sin embargo, los aspectos "contestatorios" del trabajo se ven algo enturbiados por la ausencia de la simultánea discusión de los "vasos comunicantes" al interior y entre los tres segmentos definidos por los autores ("primario independiente", "primario subordinado" y "secundario"), cuya definición es también materia de discusión, dejando un tanto la impresión de fatalidad en la ocurrencia de la segmentación laboral. En otro plano, la investigación de Gordon, Edwards y Reich tiene la virtud de ofrecer una interpretación de la ocupación como una categoría con comportamiento cíclico a largo plazo.

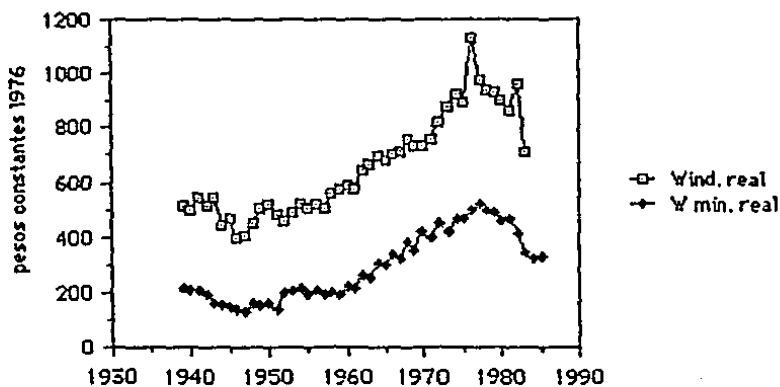
Uno de los problemas derivado del análisis de la segmentación es, aunque en forma más matizada que con el dualismo, la noción de independencia entre los mercados de trabajo. Al aislar el mercado "propiamente capitalista" (y a éste corresponde un mayor tamaño de planta del empleador, una más alta tasa de sindicalización, así como más altos salarios, un patrón de consumo preestablecido, etcétera) se supone que el efecto de la desocupación es inexistente o prescindible para la comprensión de estos mercados laborales modernos. El énfasis puesto por Aglietta en la formación del "consumo dirigido" a través de la contratación colectiva en los Estados Unidos, y la generalización de esta perspectiva de análisis hacia otros países (Boyer y su análisis de los salarios en Francia -Boyer: 1978-; Bruno y su interpretación de la segmentación y el reducido papel del EIR en Italia -Bruno: 1979-; Windolf y su análisis de la estrategias de la administración en las empresas alemanas; finalmente, Adriana Marshall y su estudio de la segmentación en Argentina, entre otros trabajos), esta perspectiva, decíamos, ha chocado de frente con el impacto de la crisis de los años ochenta. No hay que olvidar que, si bien los altos salarios constituyen un excelente vehículo para la realización del mercado ampliado en el auge; constituyen un freno al "aguijón de la ganancia" cuando la productividad crece lentamente. La crisis de la organización sindical actual (y del sistema de contratación colectiva) no son sino una expresión de la necesidad del capital de una reestructuración salarial de fondo. Y aquí el EIR "vuelve por sus fueros". Puesto en otros términos, los autores citados parecerían haberse cegado un tanto por la maduración del auge y tomado como inalterables condiciones que estaban en la picota del futuro inmediato.

¿Quiere esto decir que vivimos un mercado laboral de libre competencia y totalmente homogéneo? Por supuesto que no. Sencillamente, nuestra postura consiste en afirmar que a la heterogeneidad del mercado

laboral no impide la acción reguladora del EIR, aunque la module y reduzca en periodos de auge; mientras que en la crisis tal acción se magnifica y vuelve crucial. Nuestra revisión empírica del caso de México parece reforzar esta interpretación. Echémos un vistazo a la siguiente gráfica.

Gráfica II

Abanico salarial: Industrial y mínimo legal, 1939-85

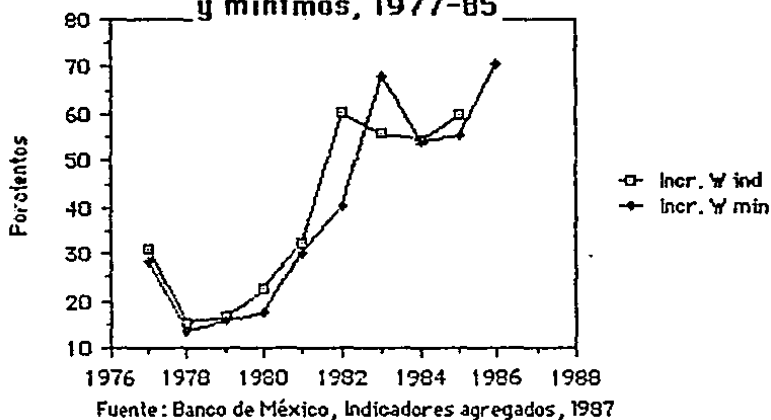


Fuente: SPP: Encuesta anual de salarios industriales y Nafinsa

La principal conclusión que podemos derivar de esta gráfica en favor de nuestra argumentación, es la correlación positiva entre el salario mínimo legal y los salarios industriales medios medidos de acuerdo con la Encuesta de salarios industriales. El momento clave lo constituye el quiebre hacia la baja hacia fines de los años setenta. Aún suponiendo que los datos fuesen menos representativos a lo largo de los años cuarenta (como supone Gregory en función de la cobertura de la Encuesta); o que el ascenso paralelo entre los años cincuenta hasta 1976 fuese una mera coincidencia de dos trayectorias sin vinculación cualitativa, la caída simultánea en los ochenta sería ya un abuso a lo aleatorio. El

establecimiento de un vínculo entre el salario industrial y el mínimo no nos dice por sí mismo que exista una relación de causalidad entre el comportamiento de uno y/o viceversa. En nuestra interpretación, ambos salarios estarían sujetos a la presión del EIR creciente, característica medular de los años ochenta. Precisamente esta característica estaría reflejada en la siguiente gráfica, a propósito de los aumentos salariales percibidos a partir de 1977 en los dos sectores, por mecanismos relativamente independientes (el salario mínimo legal mediante las "encerronas periódicas" de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, y el salario industrial a través de la multitud de negociaciones individuales por empresa con o sin intervención sindical). Al observar el resultado no debe olvidarse que la Gráfica no incluye el incremento de los precios, por lo que la tendencia ascendente de los aumentos esconde una caída del salario real de ambas variables.

**Gráfica 12**  
**Incrementos nominales: salarios industriales**  
**y mínimos, 1977-85**



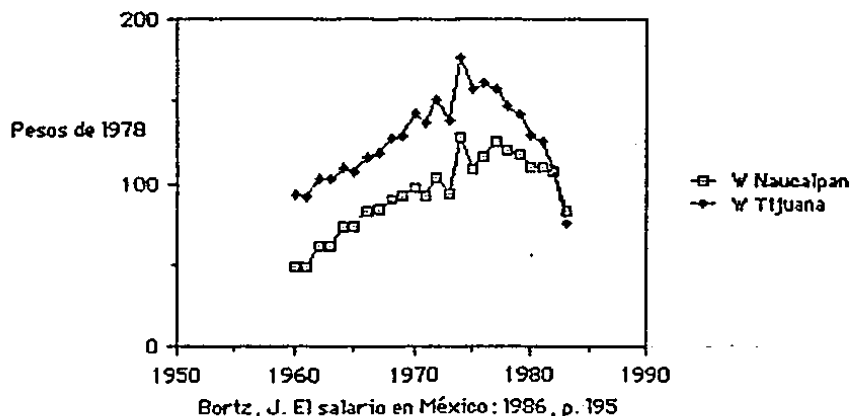
Otra aproximación al movimiento del abanico salarial y su tendencia hacia la homogeneización en la crisis es reflejada por una serie



de cambios introducidos en la negociación de los salarios mínimos. Rosa Albina Garavito (Análisis Económico, no. 10, 1987) presenta un análisis pormenorizado de algunos de estos cambios. Un aspecto es el geográfico. En 1962 se establecieron 111 zonas salariales en el país, las cuáles se han reducido a tres (que reagrupan 86 zonas geográfico-económicas aún existentes), y los burócratas sindicales han solicitado que un solo salario mínimo rija para toda la República. La depresión del salario mínimo regional coincide con la homogeneización. En el caso de la estructura del salario mínimo rural, mientras en los primeros años de la década del cuarenta los salarios más altos eran más de cuatro veces los de las zonas menos favorecidas, hacia fines de los años setenta la relación se había reducido a dos por uno. El salario mínimo rural, sin embargo, constituye hasta el presente más un programa a alcanzar que el reflejo de la realidad económica en el campo mexicano (Soto Aguilera y Ramírez Díaz: 1985, en Bortz, et. al.: 1985, capítulo VI) De manera similar, mientras los salarios mínimos urbanos de las zonas favorecidas en los años cuarenta eran casi cinco veces más altos que los de las zonas menos favorecidas, relación que se elevó a más de 7 veces en los cincuenta, se redujo aproximadamente a dos en los ochenta (ver: SPP Estadísticas históricas, y Gregory: 1986, p. 218). Una ilustración de este proceso nos la proporciona la siguiente gráfica.

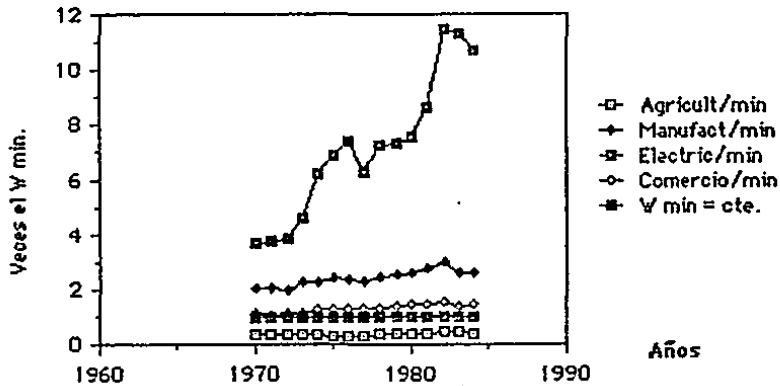
### Gráfica 13

### Salario mínimo en Naucalpan y Tijuana, 1960-83



Como puede observarse, de la diferenciación salarial que podía mantenerse durante el auge (y la lógica detrás de ella, de ofrecer premios a la descentralización y la esperanza de un desarrollo más equilibrado) se pasa a la homogeneización forzada, sujeta a las fuerzas del mercado. Pero no debemos ir demasiado lejos en la interpretación de la homogeneización salarial. Es verdad que en la zona fronteriza norte, así como en regiones específicas de estados como San Luis Potosí, Aguascalientes y Jalisco, la rapidez del crecimiento de algunas maquiladoras ha puesto a los salarios industriales significativamente por encima de los mínimos en años recientes. Lo que interesa retener es el vínculo a largo plazo de los mercados laborales entre sí. Veámos como se refleja lo anterior al dibujar la trayectoria de algunas ramas de la actividad económica. En la siguiente gráfica hemos seguido el procedimiento de Fuentes y Jiménez en su artículo de El Cotidiano (Núm 12, año 3, 1986) sobre el abanico salarial en la estructura productiva. Fuentes y Jiménez, apoyándose en datos proporcionados por las Cuentas Nacionales, calcularon las proporciones de acercamiento o alejamiento de los salarios por rama respecto del mínimo legal, llegando al siguiente resultado.

**Gráfico 14**  
**Abanico salarial. Ramas seleccionadas, 1970-84**

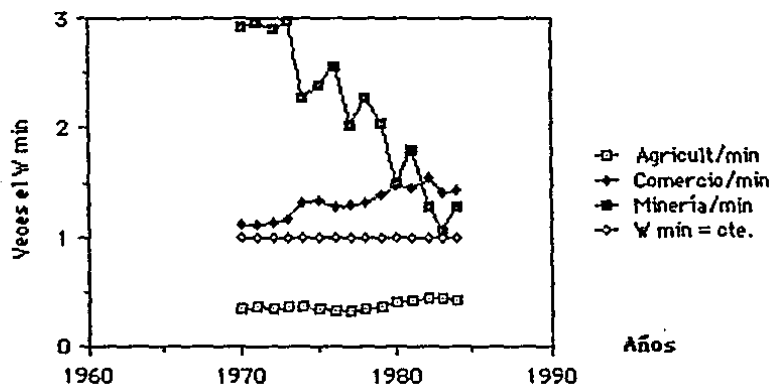


Fuente: SPP Cuentas Nacionales. Cálculos en Fuentes y Jiménez: 1986, p.60

El comportamiento sugerido por nuestra gráfica 14 indica dos patrones distintos, uno, representado por el sector electricidad, se separa totalmente del movimiento de los salarios mínimos, creciendo mucho más rápido que éstos y, sobretudo, sin guardar una proporción homogénea en su evolución, sugiriendo la validez de la teoría de la segmentación (comportamiento independiente de los mercados laborales). Es preciso admitir, conociendo el caso de los trabajadores del sector electricidad en México, que este grupo de trabajadores representa un típico sector aristocratizado de la clase en su conjunto, cuyo carácter minoritario permite precisamente dicho comportamiento especial. Al mismo tiempo, la severidad de la crisis ha hecho que incluso éste sector relativamente privilegiado sufra los embates de la restricción salarial. El segundo patrón, que abarca a la mayoría de los sectores (cuantitativamente mucho más significativo, por tanto), muestra un movimiento relativamente homogéneo de los sectores Comercio, Industria (y manufacturas), así como el salario rural, respecto del salario mínimo. Teóricamente, un comportamiento absolutamente homogéneo recogería una serie de líneas

horizontales paralelas, indicando simplemente porcentajes arriba o abajo del mínimo. Como la realidad es mucho más compleja que ese panorama, no es sorprendente ver oscilaciones dentro de un patrón común. Si prescindimos del sector electricidad, e incluimos un sector particularmente golpeado durante la crisis, la minería, el comportamiento del salario mínimo parecería magnetizar el comportamiento global de los salarios.

**Gráfica 15**  
**Abanico salarial, 1970-84 (sin electricidad)**



Fuente: SPP. Cuentas Nacionales y Fuentes y Jiménez: 1986, p.60

Vale la pena comentar dos situaciones. Primero, que la calidad de los datos proporcionados por las Cuentas Nacionales no es homogénea. Por ejemplo, el comportamiento excesivamente regular de la proporción de los salarios rurales al mínimo legal es, por lo menos, sospechosa de basarse en imputaciones contables. Segundo, que la cercanía del salario del sector comercial promedio al mínimo legal (una y media veces, como máximo) refuerza la visión sobre el peso muy grande de las ocupaciones de baja remuneración y productividad como las condiciones características del sector (y no como una alternativa más o menos positiva y "moderna" al

empleo industrial, como es común que se le presente en fuentes oficiales). En general, pues, encontramos una relación bastante estrecha entre el movimiento del abanico salarial como un todo, y las presiones sugeridas por nuestro análisis de las presiones en el mercado de trabajo.

### Ocupación y salarios

Digamos ahora unas palabras acerca de la relación salarios y ocupaciones. En un trabajo pionero sobre esta relación para el caso de la industria en México, Bortz y Urbán Ruiz (en: Bortz et. al.; 1985, cap. IV) exploran la proporción cuantitativa en que al salario obrero afecta el pertenecer a una rama de la industria, respecto del corresponder a alguna ocupación específica. Los autores analizaron 25 entre las ocupaciones que más se repetían en las diferentes ramas industriales, entre las cuatrocientas listadas en la Encuesta Trabajo y Salarios Industriales, que administra SPP, llegando a la conclusión siguiente: "...existe una relación entre ocupación y nivel salarial, y existe una relación entre rama y nivel salarial, pero esta última es mucho más fuerte que la primera. O sea, la rama sería un mejor predictor del salario que la ocupación." (op. cit., p.236). El sentido básico de este resultado es que una misma ocupación digamos un soldador, un plomero o un chofer, ganarán salarios muy diversos si laboran para la rama de fabricación de chicles (dónde probablemente ganarán menos) que en la fabricación de llantas y cámaras (dónde seguramente ganarán más). Si el nivel de agregación lo permitiera, llegaríamos a la mencionada fórmula donde "empresa es destino". Los comentarios realizados sobre el carácter privilegiado del sector de electricidad son pertinentes en la misma línea de argumentación. Tomemos una ejemplo más.

En su excelente estudio sobre el mercado laboral de Guadalajara, Escobar refiere el caso de la empresa procesadora de película para

fotografía Kodak. Dicha empresa se había transformado en una especie de sueño convertido en realidad para muchos trabajadores quienes al ingresar a la compañía trasnacional lograron salarios alrededor del 25 más altos que los de puestos de trabajo equivalentes en empresas de alimentos, calzado e incluso la electrónica (Escobar: 1986, pp. 117-21). La política de formación en el trabajo y la inducción de una clara ideología empresarial paternalista (el sindicato, auspiciado por la propia gerencia, retenía parte de los sueldos y los redistribuía más tarde a fin de evitar la bebida y otros propósitos criticables) habían tenido un gran éxito. Indudablemente, ganancias extraordinarias y alta productividad están en la base de este mecanismo de diferenciación, como está analizado a profundidad en Gramsci (Obras, I, "Americanismo y Fordismo") Este ejemplo es ilustrativo de una estrategia "fordista" de diferenciación del mercado laboral, pero al mismo tiempo que es útil reconocer esta tendencia --mucho más intensa mientras la prosperidad económica lo permite, y esto puede durar para empresas individuales también durante la crisis--, es necesario ponerla en la perspectiva del conjunto de la estructura productiva y su reflejo, la estructura ocupacional global. Al efecto es útil recoger la estructura que se deriva del Censo Poblacional de 1980.

### **Estructura Ocupacional, capacitación y sexo, 1980**

(en miles de personas y relación hombre/mujer)

<u>Categoría A.</u>	1	140.2 (6.2%)	
1. Profesionales		390.8	4.48
2. Técnicos y pers. especializados		509.5	1.45
3. Gerentes sector privado		219.1	5.18
4. Funcionarios públicos		20.9	5.99
<u>Categoría B.</u>		698.9 (3.8%)	
5. Maestros y afines		550.9	0.75

6. Supervisores de obreros	127.1	6.22
7. Administradores agropecuarios	20.9	11.5
<b><u>Categoría C</u></b>	<b>3 505.5 (19.1%)</b>	
8. Oficinistas	1983.2	1.27
9. Vendedores dependientes	1508.7	2.07
10. Mayorales agropecuarios	13.6	19.1
<b><u>Categoría D</u></b>	<b>5 536.6 (30.2%)</b>	
11. Operadores de máquinas agropec.	81.0	12.72
12. Artesanos y obreros	4214.0	4.6
13. Operadores de transporte	764.0	13.81
14. Trabajadores del arte	131.1	4.82
15. Vendedores ambulantes	95.3	3.12
16. Protección y vigilancia	251.2	12.21
<b><u>Categoría E</u></b>	<b>7 451.5 (40.6%)</b>	
17. Agricultores	5417.1	7.08
18. Ayudantes de obreros	472.4	10.19
19. Empleados en servicios	648.4	1.32
20. Trabajadores domésticos	913.6	0.12
<b>Total</b>	<b>18 332.7 (100%)</b>	

=====

Fuente: Elaboración propia, con base en el X Censo Poblacional, 1980

La lista anterior elimina dos categorías contempladas en el Censo, la de los trabajadores que no identificaron una ocupación definida y la de aquellos miembros de la PEA que "nunca han trabajado", categoría a todas luces inapropiada. Mientras esta última categoría no tiene mayor significación cuantitativa, la de ocupación "no especificada" alcanza la voluminosa cifra de 3 millones y 608.9 mil personas, abultando exageradamente la cifra de la PEA. Rendón y Salas han argumentado sobre

los criterios de flexibilidad en el diseño del cuestionario aplicado durante el X Censo, que se tradujo en la contabilización infundada de personas económicamente activas, especialmente entre las mujeres de todos los grupos de edad y hombres jóvenes (Rendón y Salas: 1986, en: Estudios demográficos y urbanos, Vol 1, núm.2, p. 295). Con todo, la información existente proporciona algunas indicaciones válidas sobre las características de la estructura ocupacional.

En primer lugar se infiere que la inmensa mayoría de la población trabajadora queda excluida de las ocupaciones de ingresos altos. La categoría A cuenta con apenas el 6.2 por ciento del total de las ocupaciones (asumiendo el total de nuestro cuadro, con algo más de 18 millones en lugar de 22 millones de personas que considera la cifra censal). La segunda categoría, que incluye a maestros, supervisores y administradores agropecuarios, ocupaciones que difícilmente pueden ser consideradas de altos ingresos, representa otro 3.8 por ciento, es decir, apenas alrededor del 10 por ciento de la población ocupada en México, puede aspirar a ingresos y condiciones de vida confortables. En contraste, la categoría E (agricultores, ayudantes de obreros, empleados de servicio y trabajadores domésticos) agrupa al 40.6 por ciento de los ocupados. Estas ocupaciones se caracterizan por una baja productividad e ingresos por lo general debajo del salario mínimo. Las categorías C y D, que agrupan al otro 50 por ciento de los ocupados, caen probablemente dentro de márgenes cercanos al del salario mínimo, aunque con diversos grados de heterogeneidad al interior de cada ocupación. Las empresas fordizadas y el consumo dirigido representan la excepción, más que la regla en México.

Un segundo elemento a destacar es la composición por sexo de las ocupaciones. Globalmente, existen alrededor de 2 y medio hombres miembros de la PEA por mujer; pero la relación varía enormemente con la ocupación específica. El empleo femenino se encuentra altamente



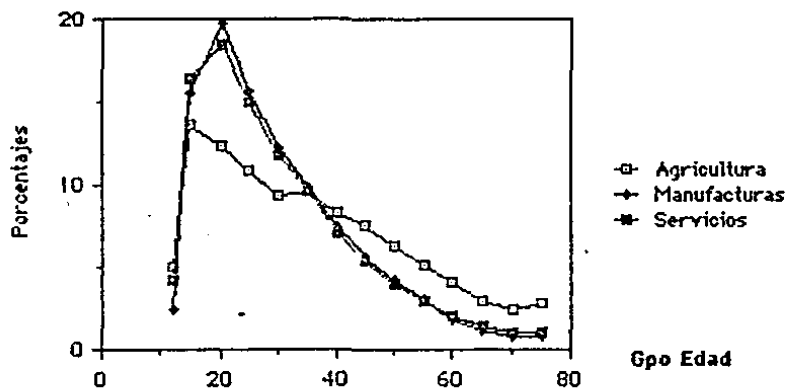
concentrado cuantitativa y cualitativamente. Su número relativo más elevado recae entre las oficinistas, seguido de las trabajadoras domésticas y obreras. A excepción de la labor de sirvientas, tradicionalmente considerada una ocupación de mujeres (únicamente 0.12 hombres por cada mujer, o bien 8.26 mujeres por cada hombre ocupado en el sector), las ocupaciones de oficinista y obrero representan puestos de entrada típicos para hombres jóvenes y constituyen por tanto un espacio de competencia sistemático por el empleo para trabajadores de ambos sexos. En 1980 había 1 millón 124 mil oficinistas mujeres y 750 mil obreras. La creciente proporción de mujeres en este tipo de ocupaciones es un indicador muy claro de la función disciplinadora del ingreso de la mujer al mercado laboral, como participante del EIR, así como de la clase obrera en activo, circunstancia a la que ya hemos referenciado. No es necesario aquí profundizar sobre el carácter discriminatorio que tienen los ingresos femeninos en puestos de trabajo equivalentes ocupados por hombres, es decir, el efecto adicional hacia la baja de los salarios medios sencillamente por la modificación en el perfil por sexo de las ocupaciones.

Comentarios aparte requieren las ocupaciones de maestros, así como de técnicos y personal especializado. Entre los maestros, las mujeres (314 mil) superan el número de varones (alrededor de 0.75 hombres por mujer) y entre los técnicos su número ha avanzado hasta alcanzar 207 mil trabajadoras. En total, algo más de medio millón de trabajadoras con opciones a ingresos urbanos medios, constituyendo una base material para el ascenso de una clase media urbana (especialmente cuando dichos ingresos representan solamente una proporción de un ingreso familiar más elevado, por la participación equivalente o superior de la pareja en el total). Este es el lado optimista del panorama, el lado pesimista es que con la crisis, el conjunto de las clases medias han sufrido un ataque casi salvaje a sus ahorros y las ocupaciones

consideradas medias en el pasado cercano, se emparentan cada vez más a las del proletariado urbano (al menos el de antes de la crisis), desde el punto de vista de los ingresos e incluso en los patrones de vida y consumo.

Posémos ahora a un breve análisis sobre la estructura por edades de algunas de las ocupaciones que ofrecen mayor interés dentro de nuestro examen. En primer término ofrecémos una imagen contrastante de la composición por edades de los trabajadores en la agricultura y los ocupados en las manufacturas y el comercio. Se demuestra que el campesinado mantiene una actividad laboral relativamente homogénea a lo largo de una gran parte de su vida, en cambio, la industria y los servicios capitalistas exigen "sangre joven" con la cual echar a andar la estructura productiva urbana. Es significativo que los patrones de manufacturas y servicios sean prácticamente iguales entre sí, enfatizando indirectamente su carácter capitalista.

**Gráfica 15**  
**Composición por grupos de edad y ocupaciones, 1980**

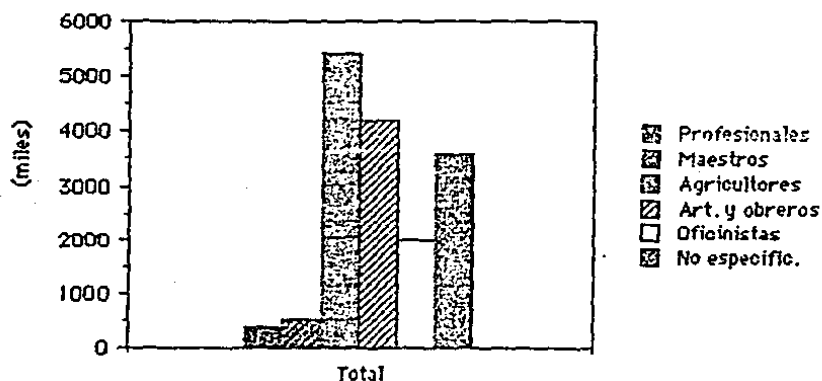


Por otro lado, si expandimos el número de ocupaciones a considerar y reducimos las observaciones en cuanto a los grupos de edad de 12 a 4, encontramos algunas nuevas características interesantes. En la

siguiente gráfica decidimos incluir al grupo de trabajadores con ocupación no especificada (mismo que constituye parte integrante de los destacamentos del EIR), al lado de algunas de las ocupaciones más numerosas (agricultores, artesanos y obreros, oficinistas) y otras dos que tienden a ubicarse entre las capas medias urbanas (profesionales y maestros). La importancia enorme de este número reducido de ocupaciones nos lo ofrece el siguiente cálculo: En total las 6 ocupaciones representan a 16 millones 164.8 mil hombres y mujeres. Si asumimos el conservador número de 3.5 miembros por familia encabezada por cada uno de dichos trabajadores, llegamos a la cifra de 56 millones 576.8 mil personas, casi el 85 por ciento del total nacional. Es verdad que el promedio de las familias en México sobrevive con más de un ingreso por unidad, no obstante, la importancia de las ocupaciones analizadas es evidente.

**Gráfica 16**

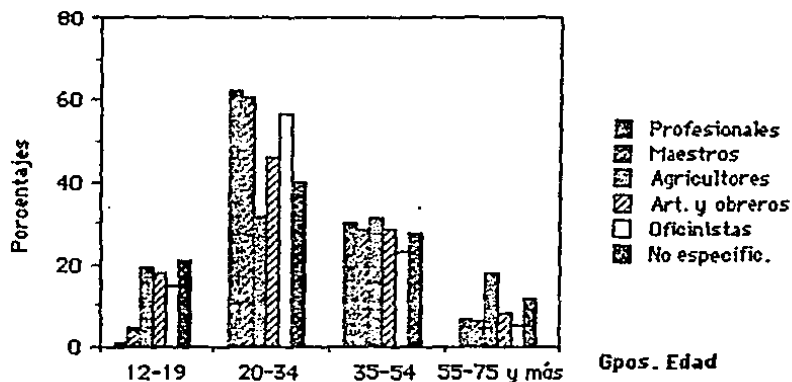
**Magnitud de ocupaciones seleccionadas, 1980**



Fuente: elaboración propia con base en Censo 1980

Esta estructura cuantitativa se expresa en la siguiente gráfica desde el punto de vista de la composición por edades.

**Gráfico 17**  
**estructura por edades de ocupaciones seleccionadas, 1980**



Conviene comentar primero que el peso máximo entre los ocupados más jóvenes lo representan (como era de esperar) los "no especificados", con el 21 por ciento, sin embargo, campesinos, obreros y oficinistas mantienen contingentes proporcionalmente altos en este grupo de edad (entre 19 y 15 por ciento). El siguiente grupo de edad es, con ventaja, el de máxima importancia cuantitativa para el mundo del trabajo remunerado. A excepción de los agricultores (cuya participación es más baja), los demás grupos ocupacionales fluctúan alrededor del 50 por ciento en esta categoría de edades. Profesionistas y maestros por encima del 60 por ciento (en parte debido a su mínima proporción entre los 12-19 años), oficinistas el 56 por ciento y artesanos y obreros el 46, en parte debido al peso alto de los obreros jóvenes (casi 650 mil en la categoría de 15 a 19 años, cuando comúnmente inician sus "carreras laborales". La masa de los "no especificados" (1 millón 427 mil hombres y mujeres en esta categoría) representa una fuerte presión sobre el mercado de trabajo de ambos, oficinistas y obreros.

La siguiente categoría, correspondiente a la edad madura, muestra una estructura un tanto más homogénea, abarcando proporciones

que fluctúan alrededor de una cuarta parte de las diferentes ocupaciones. Es posible inferir que en cuanto a las ocupaciones más numerosas el espacio para nuevos entrantes, una vez alcanzada la edad madura, es extremadamente estrecho. Quienes continúan siendo agricultores, obreros, artesanos u oficinistas, es posible que lo hayan sido por los pasados diez años, aunque a lo largo de ese lapso se hubiesen producido varios cambios de empleadores (en Escobar: 1986, puede encontrarse una descripción aleccionadora sobre las alternativas de carreras ocupacionales en el mercado urbano de Guadalajara). Por último, entre la población de edades superiores a los 55 años, predominan quienes laboran en el campo (17 por ciento), extendiendo al máximo su vida económica activa. En la mayor parte de los casos, la ausencia de oportunidades ocupacionales, crítica en la vejez, condiciona la supervivencia de las personas mayores al ingreso familiar y las formas de solidaridad de los ocupados, ante la ausencia de sistemas de retiro o pensión sostenidos con fondos estatales.

### **Nota final**

La sombra del desempleo ronda a millones de familias trabajadoras en todo el mundo. La crisis eleva a problema social número uno el de la ocupación remunerada. Perder, conservar o ganar empleos constituye una preocupación central de pueblos y gobiernos, generando una competencia encarnizada. Aún en las naciones altamente industrializadas una porción creciente de su potencial de trabajo está condenada a formar en las filas del ejército industrial de reserva, ese moderno monstruo que se presenta al mismo tiempo como producto y condición de existencia de la economía de mercado.

Las reglas del juego de la economía capitalista obligan al consumo a acreditarse previamente como ingreso monetario. Para la mayor parte de la población, se precisa dinero para comer. Pero el dinero no brota en los árboles. Casi nadie regala dinero y por tanto, para la gran mayoría de la población adulta, la clave de la subsistencia es procurarse ingresos mediante el trabajo asalariado. Pero para lograr este propósito se exige cumplir con una regla más: el trabajo del empleado debe generar ganancias para el empleador. Tal es el requisito. Hay trabajo mientras este pueda presentarse como vehículo de enriquecimiento privado. Incluso en el caso de las ocupaciones en espacios no capitalistas, a la larga, o compiten o se van, como la lucha reciente contra la "grasa" del Estado mexicano confirma. Ahora bien, en el capitalismo moderno, el ritmo en el que crecen las oportunidades de ocupación remunerada estable es mucho menor a la rapidez con que crecen las necesidades de trabajo. Este proceso se agudiza en las áreas de capitalismo dependiente del globo.

México no es una excepción a la regla de la formación del ciclo económico capitalista. A lo largo de este siglo, los ritmos de crecimiento de la República han correspondido en rasgos generales a los de los Estados Unidos, el poder hegemónico que más influye en su devenir económico.

Incluso los desarrollos "anómalos" de la década de los setenta, y la coyuntura del "boom" petrolero, fueron financiados con dólares y su explicación es impensable al margen de las tendencias recesivas de la economía internacional. No obstante, la materialización del auge y la crisis adquiere siempre matices nacionales propios, que le dan su contenido esencial. Así, la evolución contradictoria de las dos variables seguidas con mayor interés en este trabajo, el salario y el EIR, se mostraron en concordancia con procesos nacionales específicos. Demostrada la vigencia general de la proposición que relaciona a dichas variables en forma inversa, el espacio abierto a la investigación de los mecanismos concretos de operación es muy ancho y poco explorado. La presencia de un movimiento cíclico a todo lo largo de lo que va del siglo, nos parece fuera de duda.

Nuestras mayores dificultades se presentaron al intentar medir estadísticamente una categoría como el EIR dinámica en su naturaleza y frente la cual las estadísticas oficiales parecían confabularse en contra de su cuantificación precisa. Tuvimos que recurrir a mecanismos indirectos de aproximación (relación PEA/Población total, Población entre 15 y 64 años respecto de los asalariados, clasificación de algunas ramas de la PEA, participación de la mujer en la fuerza laboral, evaluación de los ingresos de la PEA con respecto al salario mínimo, e impacto de la crisis sobre el abanico salarial) que, sin dejarnos satisfechos, parecieran conformar un marco de coordenadas suficientemente homogéneo para percibir su comportamiento general. El EIR es una categoría sobre cuya existencia no nos cabe duda, cuyos efectos sobre la unidad de la clase obrera son devastadores, pero que se rehusa a ser aislado de la realidad económica con la que forma una unidad: la estructura de la fuerza laboral como un todo.

## Apéndice estadístico

A continuación se presentan los datos en los que se basan los gráficos del texto. Las fuentes provienen fundamentalmente de los censos poblacionales y de encuestas oficiales sobre ocupación y salarios, pero en ocasiones se utilizaron también fuentes secundarias editadas. En cada gráfico se indica el origen específico del material estadístico. Igualmente, en los casos en que se introdujeron cálculos para transformar las series, se procura incluir ambos, los datos originales y los transformados. Finalmente, el orden en que aparecen los gráficos coincide con las tablas estadísticas. En ocasiones una tabla estadística sirvió de base para construir más de un gráfico. El lector interesado no tendrá dificultad en identificar dichos casos.



	Años	SW, D.F.	W real	Smooth x5	SPIB
1	1939		1023.02		5.2
2	1940	-9.4	926.05		1.38
3	1941	-5.0	879.34	859.954	9.74
4	1942	-17.1	728.67	773.112	5.61
5	1943	1.9	742.69	699.512	3.7
6	1944	-20.7	589.31	625.282	8.16
7	1945	-5.2	558.05	582.754	3.14
8	1946	-3.9	508.19	550.534	6.57
9	1947	1.5	516.03	548.538	3.44
10	1948	12.7	581.59	559.674	4.12
11	1949	-0.4	578.83	571.070	5.48
12	1950	6.0	613.73	573.148	9.36
13	1951	-7.9	565.17	580.276	7.78
14	1952	-2.4	551.42	591.072	3.34
15	1953	7.4	592.23	595.112	0.32
16	1954	6.8	632.81	615.678	10.03
17	1955	0.1	633.93	633.424	8.5
18	1956	5.3	668.00	661.018	6.88
19	1957	-0.4	665.15	676.306	7.53
20	1958	6.0	705.20	693.648	5.34
21	1959	0.9	712.25	707.406	3.02
22	1960	0.7	717.64	731.828	9.12
23	1961	2.6	736.79	758.910	4.93
24	1962	6.8	787.26	781.230	4.69
25	1963	6.7	840.61	815.154	7.99
26	1964	-1.9	823.85	855.516	11.66
27	1965	7.6	887.26	899.502	6.3
28	1966	5.7	938.60	934.174	6.9
29	1967	7.3	1007.19	990.986	6.3
30	1968	0.6	1013.97	1021.702	3.1
31	1969	9.2	1107.31	1047.754	6.3
32	1970	-6.0	1040.84	1077.426	6.9
33	1971	2.6	1068.76	1125.268	4.2
34	1972	8.1	1155.65	1173.894	8.5
35	1973	3.4	1253.18	1218.532	8.4
36	1974	7.8	1351.04	1313.116	6.1
37	1975	-6.4	1264.03	1351.964	5.6
38	1976	21.9	1541.68	1366.954	4.2
39	1977	-12.4	1349.89	1360.632	3.4
40	1978	-1.5	1329.13	1358.988	3.2
41	1979	-0.6	1319.53	1308.124	9.1
42	1980	-4.3	1255.71	1306.154	9.3
43	1981	2.5	1287.36	1252.260	7.9
44	1982	4.0	1340.04	1195.004	-0.5
45	1983	-20.9	1058.66	1153.618	-5.3
46	1984	-2.4	1033.25	1095.594	3.7
47	1985	1.6	1049.78		2.7
48	1986	-5.1	996.24		-3.9

	Años	Población	PEA	PEA/Pob	V/PIB
1	1900	13607	5360	39.39	
2	1910	15160	5581	36.82	
3	1921	14335	4884	34.07	
4	1930	16553	5151	31.12	
5	1940	19654	5858	29.81	29.1
6	1950	25791	8345	32.35	25.8
7	1960	34923	11253	32.22	31.2
8	1970	48225	12910	26.77	35.7
9	1980	66847	17091	25.60	36.1

	Años	Remuner/PiB	Smooth x5
1	1939	30.5	
2	1940	29.1	
3	1941	26.9	27.720
4	1942	26.5	26.420
5	1943	25.9	25.120
6	1944	27.7	24.040
7	1945	22.6	23.140
8	1946	21.5	22.540
9	1947	22.0	22.540
10	1948	22.9	22.720
11	1949	23.7	23.160
12	1950	23.8	23.860
13	1951	23.4	24.540
14	1952	25.2	25.340
15	1953	26.6	25.960
16	1954	27.7	26.860
17	1955	26.9	27.200
18	1956	27.9	27.700
19	1957	26.9	28.120
20	1958	29.1	28.920
21	1959	29.8	29.620
22	1960	31.2	30.520
23	1961	31.1	31.160
24	1962	31.4	31.660
25	1963	32.3	31.960
26	1964	32.3	32.440
27	1965	32.7	32.860
28	1966	33.5	33.540
29	1967	33.5	34.160
30	1970	35.7	35.020
31	1971	35.5	35.500
32	1972	36.9	36.140
33	1973	35.9	36.620
34	1974	36.7	37.520
35	1975	38.1	37.920
36	1976	40.3	38.320
37	1977	38.9	38.520
38	1978	37.9	38.120
39	1979	37.7	37.600
40	1980	36.1	37.260
41	1981	37.4	35.440
42	1982	37.2	33.320
43	1983	28.8	31.560
44	1984	27.4	
45	1985	27.0	

	Años	Asalariados	Cuenta Propia	Ayu. Familia	Empresarios
1	1950	46.3	41.1	11.8	0.8
2	1970	62.2	25.1	6.5	5.2
3	1979	62.9	25.4	8.3	3.4

	Años	Agropecuaria	M,E e Indust.	Contrucción	Comercio	Servicios	Insuf. Especific	Intervalo
1	Asalariados							1
2	1950	17.3	9.3	2.3	2.1	11.4	3.9	2
3	1970	19.3	14.5	3.5	4.4	17.0	3.5	3
4	1979	9.0	16.9	5.5	6.5	24.6	0.4	4
5	Cuenta Propia							5
6	1950	30.5	3.2	0.3	5.2	1.6	0.3	6
7	1970	15.0	2.1	0.5	3.0	3.1	1.4	7
8	1979	13.2	2.9	0.6	5.2	3.4	0.1	8
9	Ayu. Familia							9
10	1950	10.4	0.5	0.1	0.6	0.1	0.1	10
11	1970	4.1	0.6	0.1	0.7	0.6	0.4	11
12	1979	5.5	0.7	0.1	1.5	0.5	0.0	12
13	Patrones o Emp.							13
14	1950	0.2	0.2	0.0	0.3	0.1	0.0	14
15	1970	1.0	1.4	0.3	1.2	1.9	0.4	15
16	1979	1.2	0.6	0.2	0.6	0.8	0.0	16

## Cricket Graph Data

Pea,fem,1895-70,c,1

Fri, Sep 1, 1989 6:21 PM

	Años	PEA fem	Agropecuario	Servicios	Transformación	Comercio
1	1895	15.47	0.37	60.05	51.75	20.46
2	1900	17.04	0.84	58.76	54.84	20.22
3	1910	15.64	1.74	62.21	53.00	20.25
4	1921	9.50	0.86	59.75	29.41	16.86
5	1930	6.90	0.71	40.69	16.03	14.94
6	1940	7.4	1.04	45.31	12.74	17.32
7	1950	13.63				
8	1960	17.96	10.80	50.22	16.04	27.00
9	1970	19.03	5.22	44.05	20.63	28.31
10	1980*	27.83	19.40	37.30	27.90	15.40

## Cricket Graph Data

"Subocupados", 1970-80

Fri, Sep 1, 1989 6:24 PM

	Rama	1970	1980
1	Agricultura	3484.3	3975.6
2	Minería/Petr.	22.4	135.4
3	Manufacturas	579.9	738.7
4	Electricidad	3.5	16.4
5	Construcción	132.5	506.9
6	Comercio	373.0	672.5
7	Transp/Com.	52.1	177.4
8	Finanzas	-	50.9
9	Servicios	841.8	956.8
10	Insuf. Especifico	253.5	2733.4
11	Gobierno	57.0	-
12	Desocupados	-	70.8
13			
14	Total	5805.4	9934.9

	Wind. real	W min. real	Años
1	515.71	212.55	1939
2	494.77	208.53	1940
3	543.91	207.04	1941
4	508.28	190.01	1942
5	544.98	163.40	1943
6	440.39	149.17	1944
7	463.38	142.55	1945
8	399.70	140.97	1946
9	408.36	131.25	1947
10	454.33	157.33	1948
11	502.28	153.52	1949
12	520.35	153.42	1950
13	484.92	136.60	1951
14	457.59	201.99	1952
15	487.42	203.00	1953
16	519.60	216.66	1954
17	508.13	192.97	1955
18	521.84	205.37	1956
19	502.46	190.92	1957
20	558.62	202.12	1958
21	573.77	192.73	1959
22	585.99	223.51	1960
23	576.24	214.88	1961
24	643.65	261.54	1962
25	664.87	251.79	1963
26	692.54	305.53	1964
27	680.07	298.11	1965
28	706.54	332.92	1966
29	709.44	323.27	1967
30	759.65	381.24	1968
31	735.17	351.95	1969
32	734.01	419.22	1970
33	756.28	397.53	1971
34	815.40	448.06	1972
35	875.91	420.00	1973
36	927.26	462.59	1974
37	894.16	466.16	1975
38	1130.96	495.32	1976
39	974.59	516.10	1977
40	942.66	498.43	1978
41	932.88	492.35	1979
42	902.02	459.01	1980
43	861.50	469.49	1981
44	964.87	415.69	1982
45	710.18	344.04	1983
46		321.03	1984
47		327.25	1985

Pyramid Graph Data

Monterrey W, 77-87

Fri, Sep 1, 1990 6:41 PM

	Años	Inflación	Incr. W ind	Incr. W min
1	1975	15.72		
2	1976	19.57		
3	1977	30.42	30.9	28.1
4	1978	16.74	15.2	13.5
5	1979	20.22	16.5	15.7
6	1980	28.70	22.7	17.5
7	1981	27.24	32.5	30.2
8	1982	61.21	60.2	40.4
9	1983	92.14	56.1	67.9
10	1984	61.75	54.8	54.0
11	1985	54.40	60.7	55.6
12	1986	105.70	75.7	70.6
13	1987	159.20	134.2	117.6
14	1988			87.6
15				

Pyramid Graph Data

W Nauc vs. Tijuana

Fri, Sep 1, 1989 6:43 PM

	Años	W Naucalpan	W Tijuana
1	1960	48.48	93.23
2	1961	48.01	92.33
3	1962	60.79	103.70
4	1963	60.66	103.48
5	1964	73.06	109.63
6	1965	72.22	107.50
7	1966	81.15	115.89
8	1967	82.85	118.32
9	1968	89.70	127.01
10	1969	91.25	129.03
11	1970	96.96	142.86
12	1971	91.69	135.69
13	1972	103.82	150.00
14	1973	95.13	137.02
15	1974	127.05	175.37
16	1975	108.74	156.13
17	1976	116.10	160.71
18	1977	124.44	156.98
19	1978	120.00	147.00
20	1979	117.14	141.24
21	1980	109.40	128.57
22	1981	109.43	125.42
23	1982	106.48	108.22
24	1983	81.77	74.05
25	1984		
26	1985		

	Años	Agricult/min	Manufact/min	Electric/min	Comercio/min	Minería/min	W min = cte.
1	1970	0.345	2.05	3.69	1.11	2.93	1.0
2	1971	0.361	2.10	3.71	1.10	2.97	1.0
3	1972	0.348	2.00	3.81	1.12	2.91	1.0
4	1973	0.355	2.28	4.61	1.17	2.98	1.0
5	1974	0.361	2.32	6.16	1.32	2.27	1.0
6	1975	0.343	2.47	6.86	1.33	2.38	1.0
7	1976	0.323	2.36	7.40	1.28	2.56	1.0
8	1977	0.325	2.30	6.26	1.30	2.03	1.0
9	1978	0.350	2.46	7.28	1.32	2.27	1.0
10	1979	0.367	2.53	7.36	1.39	2.05	1.0
11	1980	0.406	2.62	7.55	1.48	1.50	1.0
12	1981	0.420	2.74	8.62	1.46	1.79	1.0
13	1982	0.447	3.00	11.46	1.54	1.28	1.0
14	1983	0.430	2.60	11.33	1.41	1.06	1.0
15	1984	0.418	2.60	10.70	1.43	1.28	1.0
16	1985						



Cricket Graph Data

Ocupac, edades, censo 80

Fri, Sep 1, 1989 7:01 PM

	Años	Ocupac. no esp	Técnicos y esp	Artesanos y ob
1	12	192.5	3.3	96.6
2	15	367.9	43.0	649.8
3	20	593.9	128.4	801.5
4	25	465.9	107.9	627.4
5	30	367.4	75.5	496.1
6	35	329.5	50.4	421.6
7	40	265.8	33.7	327.7
8	45	222.7	23.5	259.2
9	50	176.5	16.9	193.6
10	55	136.4	11.4	141.4
11	60	99.0	6.4	81.6
12	65	72.1	4.1	52.1
13	70	55.1	2.4	32.9
14	75 y más	65.0	2.2	32.1

Cricket Graph Data

PEA, sec/edad%, 2

Fri, Sep 1, 1989 7:04 PM

	Gpo Edad	Agricultura	Manufacturas	Servicios	Comercio
1	12-14	4.55	2.46	4.23	2.82
2	15-19	13.63	15.49	16.37	13.21
3	20-24	12.38	19.76	18.48	14.21
4	25-29	10.66	15.69	14.98	12.35
5	30-34	9.32	12.19	11.74	11.04
6	35-39	9.56	9.80	9.53	10.26
7	40-44	8.32	7.36	6.98	8.79
8	45-49	7.48	5.59	5.35	7.50
9	50-54	6.21	4.16	4.00	6.06
10	55-59	5.04	3.05	2.94	4.71
11	60-64	4.04	1.79	2.02	3.26
12	65-69	2.94	1.16	1.41	2.41
13	70-74	2.44	0.74	0.98	1.66
14	75 y más	2.83	0.74	1.00	1.71

Cricket Graph Data

% Ocupac/edades, 1980 (g 3)

Fri, Sep 1, 1989 6:51 PM

	Gpos. Edad	Profesionales	Maestros	Agricultores	Art. y obreros	Oficinistas	No específico
1	12-19	0.8	4.8	19.5	17.7	15.0	21.1
2	20-34	62.2	60.5	31.8	45.7	56.8	39.5
3	35-54	30.1	28.7	31.1	28.5	22.9	27.5
4	55-75 y más	6.8	5.9	17.6	8.1	5.2	11.8

## Bibliografía consultada

- Aboites, Jaime. "Acumulación, reproducción de la fuerza de trabajo y crisis en México", en: Economía: Teoría y Práctica, No. 1, UAM, 1983
- Aglietta, Michel. Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos, Siglo XXI Editores, México, 1979
- Aguila, M.T., "Hegemonía proletaria, fuerza de trabajo y voluntad de poder", Ensayos. Economía política e historia, 11,5, DEP, Facultad de Economía, UNAM, México, 1985.
- \_\_\_\_\_ , "Posibilidad, necesidad y realidad de la crisis capitalista: Reflexiones acerca de la necesidad de conservar el nexo Economía-Política en el análisis de la crisis capitalista", Teoría y Práctica, 6, Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco, otoño de 1984.
- \_\_\_\_\_ , "Seguro al desempleo: Sin empleo, sin política, sin fe", UnomásUno, 27 marzo 1986. (otros artículos, citados en texto)
- Alvarez, Alejandro. La crisis global del capitalismo en México, 1968-1985, ERA, México, 1987
- Arregui Koba, Edur. "El resurgimiento del cuarto estado: Los asalariados y su ciclo, Seminario de Desarrollo y Planificación, UNAM, Economía, 1988
- Astorga L. Enrique, Mercado de trabajo rural en México. La mercancía humana, colección Problemas de México, ERA, México, 1985.
- Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial, Washington, D.C.(1984, 1985, 1987).
- Banco de México, Informes anuales, varios años
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Informe sobre Progreso económico y social en América Latina, 1987. Tema especial: Fuerza de Trabajo y Empleo, Washington, 1987

- Becker, Gary, "Inversión en capital humano e ingresos", en: Tohaira, Luis, comp., El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones, Alianza Universidad Textos, AUT 70, Madrid, 1983.
- Blaug, Mark, "El status empirico de la teoria del capital humano", en: Tohaira, Luis, op. cit, 1983.
- Bortz; Jeff, et. al., La estructura de los salarios en México, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco y Secretaria del Trabajo y Previsión Social, México, 1995.
- \_\_\_\_\_ El salario en México, Ed. El Caballito, México, 1986
- \_\_\_\_\_ "Long waves, post-war industrialization and the origins of Mexico's economic crisis", paper presented at Connecticut, 1988
- \_\_\_\_\_ "La deuda latinoamericana y los ciclos de la economía mundial", en: Investigación Económica, num. 175, UNAM, México, enero-marzo 1986
- Bowles y Gintis, "El problema de la teoría del capital humano: una crítica marxista" en Tohaira, Luis, op. cit, 1983.
- Boyer, Robert y Petit, Pascal, "Employment and productivity in the EEC", Cambridge Journal of Economics, 5, 1981.
- \_\_\_\_\_ , "La formación del salario en la perspectiva histórica: la experiencia francesa", mimeo, DEP, UNAM, México, 1981 [1978]
- Braverman, Harry, Trabajo y capital monopolista, Nuestro Tiempo, México, 1980 [1974].
- Cartaya F., Vanessa, "El confuso mundo del sector informal" en: Nueva Sociedad, 90, Caracas, julio-agosto 1987.
- Casar, José; Kurczyn, Sergio; Márquez, Carlos y Marván, Susana, "El empleo manufacturero en México: crisis y perspectivas en el corto plazo", en: Economía de América Latina, empleo, desempleo y mercados de trabajo, 13, CIDE, CET, México, 1985.
- CEESP, La economía subterránea en México, Diana, México, 1987.
- Centro de Estudios Económicos y Demográficos. Dinámica de la población

- en México, El Colegio de México, México, 1981 [1970]
- Chávez, Fernando J. y González, Jaime M (coordinadores). "Un coloquio necesario: La crisis, libros y autores", Revista A, no. 21, UAM-A, 1987
- Contini, Bruno, "Labor market segmentation and the development of the parallel economy- the Italian experience", Oxford Economic Papers 33 (november), London, 1981.
- Cornelius, Wayne A., "The political economy of Mexico under de la Madrid: the crisis deepens, 1985-1986", Center of US-Mexican Studies, University of California, San Diego, 1986.
- de Soto, Hernando, El otro sendero. La revolución informal, Diana, México, 1987 [Lima, 1986]
- Eichengreen, Barry & Portes, Richard. "Debt and default in the 1930's", European Economic Review, vol 30, summer 1986.
- Escobar Latapi, Agustín. Con el sudor de tu frente. Mercado de trabajo y clase obrera en Guadalajara, El Colegio de Jalisco, México, 1986
- Florescano, Enrique. Origen y desarrollo de los problemas agrarios en México, 1500-1821, ERA, México, 1971
- Fuentes Arturo y Jiménez Carlos. "Abanico salarial y competencia internacional" en: El Cotidiano, UAM-A, 12, Jul-ago. 1986
- Garavito Elías, Rosa Albina. "Homogenización salarial, retos y respuestas sindicales", en: Análisis Económico, UAM-A, No. 10, ene-jun, 1987
- Gaudemar, Jean-Paul, Movilidad del trabajo y acumulación de capital, ERA, México, 1979 [1976]
- Gerschenkron, Alexander. Economic backwardness in historical perspective, Cambridge, 1962
- Goldstein, Joshua S. Long cycles. Prosperity and war in the modern age, Yale, New Haven, 1988
- Gordon, David, Edwards, Richard & Reich, Michael. Segmented work, divided workers. The historical transformation of labor in the United States, Cambridge, 1982

- Gramsci, Antonio, Obras, vol I, "Notas sobre Maquiavelo, sobre política y sobre el estado moderno", Juan Pablos, México, 1975.
- Gregory, Peter. The myth of the market failure: The anatomy of the labor market in México, Cambridge, 1966
- Grupo de Estudio del Problema del Empleo. El problema ocupacional en México: Magnitud y recomendaciones, mimeo, 2 vols, México, 1973
- Grossmann, Henryk, La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista, Siglo XXI Editores, México, 1979 [1929].
- Guerguil, Martine. "Some thoughts on the definition of the informal sector," Cepal Review, no 35, 1988
- Guillén, Héctor, Orígenes de la crisis en México, 1940-1982, colección Problemas de México, ERA, México, 1984.
- Hollander, Samuel, "Marx and Malthusianism: Marx's secular path of wages", The American Economic Review, 74, 1, 1984.
- Keesing, Donald B. "Employment and lack of employment in Mexico, 1900-70", in: Quantitative Latin American Studies. Methods and findings, UCLA, Los Angeles, 1977
- Kuznets, Simon. "Notes on the pattern of US economic growth", en : Fogel & Engerman; eds. The reinterpretation of American Economic History, Nueva York, 1971
- Laurell, Asa C., y Márquez, Margarita, El desgaste obrero en México. Proceso de producción y salud, ERA, México, 1983.
- Lewis, W.A. "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra", El trimestre Económico, núm. 108, tomado de: The Manchester School of economic and social studies, , v. XXII, no.2, mayo 1954
- Luckáks, Georg, "El trabajo y el problema de la teleología" en : El joven Hegel y los problemas de la sociedad capitalista, Grijalbo, México, 1985 [Berlin, 1954]
- \_\_\_\_\_. El asalto a la razón, Grijalbo, México, 1985
- Maddison, Angus. Las fases del desarrollo capitalista. Una historia

- económica cuantitativa, El Colegio de México/FCE, México, 1986 [1982]
- \_\_\_\_\_ Two crisis: Latin America and Asia, 1929-1938 and 1973-1983, OECD, Paris, 1985
- Mandel, Ernst, El capitalismo tardío, ERA, México, 1979 [1972]
- \_\_\_\_\_ Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista, Siglo XXI Editores, México, 1986 [1980]
- Márquez, Carlos, "Dimensión y naturaleza de la desocupación en la crisis de 1982-1983", Economía Mexicana, 7, CIDE, México, 1985.
- Marx, Karl, El Capital, I, II, III, Siglo XXI Editores, México, (1975-80) [1867, 1885, 1894]
- \_\_\_\_\_, El Capital, capítulo VI "Inédito", Siglo XXI editores, México, 1979.
- Mertens y Richards, "Recession and employment in Mexico", International Labour Review, vol. 126, 2, march-april 1987.
- Moctezuma, Pedro y Navarro, Bernardo, "Clase obrera, ejército industrial de reserva y movimientos sociales urbanos de las clases dominadas en México: 1970-1976", Teoría y Práctica, año 1, 2, México, octubre-diciembre 1980.
- Nun, José, "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", Universidad Autónoma de Chapingo, México, 1982 [1970].
- Núñez, Fernández L., "La fecundidad en el proceso de modernización y el ahorro", en: Lecturas en materia de seguridad social. Planeación familiar y cambio demográfico, IMSS, México, 1982.
- Portes, Alejandro, Castells M. & Benton L. The Informal economy. Studies in advanced and less developed countries, Jhon Hopkins, Baltimore, 1989
- PREALC, "La evolución de los problemas de empleo en América Latina 1950-1980" en: El Trimestre Económico, FCE, vol. XLIX, 145, México, 1982 [1981].
- Quijano, Anibal, "Redefinición de la dependencia y proceso de

- marginalización en América Latina", en: Populismo, marginalización y dependencia (Ensayos de interpretación sociológica), EDUCA, 1973.
- Rendón, Teresa, "El empleo en México: Tendencias recientes" Investigación Económica, Facultad de Economía, UNAM, México, Julio-septiembre 1982.
- Rendón, Teresa y Salas, Carlos, "El perfil del empleo en México 1980-2010", Instituto Mexicano del Petróleo, Proyecto B-0609, México, 1985.
- \_\_\_\_\_, "Notas críticas sobre algunos conceptos utilizados en el análisis de la ocupación", en: Ensayos. Economía política e historia, II, 7, DEP, Facultad de Economía, UNAM, 1985.
- \_\_\_\_\_, "La población económicamente activa en el censo de 1980. Comentarios críticos y una propuesta de ajuste" en: Estudios demográficos y urbanos, num.2, El Colegio de México, mayo-agosto 1986
- \_\_\_\_\_, "Evolución del empleo en México: 1895-1980", Estudios demográficos y urbanos, vol 2, núm. 2, El Colegio de México, mayo-agosto 1987
- Reynolds, Clark. The Mexican economy, New Haven, 1970
- Rostow, W.W., The barbaric counter-revolution. Cause & cure, University of Texas Press, Austin, 1983.
- \_\_\_\_\_, The world economy. History and prospect, Austin, 1978
- Solis, Leopoldo. La realidad económica mexicana, Siglo XXI editores, México, 1978 [1970]
- SPP, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Estadísticas históricas de México, 2 Tomos, México, 1985.
- \_\_\_\_\_, Censos poblacionales, 1930-80
- \_\_\_\_\_, Encuesta anual de Trabajo y Salarios Industriales, 1981-85
- \_\_\_\_\_, Encuesta Industrial Mensual, varios números
- Sternberg, Fritz, El Imperialismo, Siglo XXI Editores, México, 1979 [1926].
- Sylos Labini, Paolo. "Precios y distribución del ingreso en la industria", en

- Investigación Económica, num 175, UNAM, México, enero-marzo 1986
- Therborn, Goran, "Los trabajadores y las transformaciones del capitalismo avanzado", en: Cuadernos Políticos, 43, México, abril-junio 1985.
- Thorp, Rosemary, editor. Latin America in the 1930's. The role of the periphery in the world crisis, New York, 1984
- Tokman, Víctor, "El imperativo de actuar. El sector informal hoy", Nueva Sociedad, 90, julio-agosto, Caracas, 1987.
- Toranzo, Carlos, "Notas sobre la teoría de la marginalidad social", Historia y Sociedad, 13, México, 1977.
- Trejo Reyes, Saúl. Empleo para todos. El reto y los caminos, FCE, México, 1988
- \_\_\_\_\_ Industrialización y empleo en México, FCE, México, 1973
- Urquidí, Víctor y Trejo, Saúl, compiladores, Recursos humanos, empleo y desarrollo en América Latina, FCE, México, 1983.
- Valenzuela, Feijóo José, El capitalismo mexicano en los ochenta. ¿Hacia un nuevo modelo de acumulación?, colección Problemas de México, ERA, México, 1986.
- Zavaleta, René, "Las formaciones aparentes en Marx", en: Historia y Sociedad, II época, 18, México, verano 1978