

00881

Universidad Nacional Autónoma de México
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO
FACULTAD DE ECONOMIA

7
2 ej



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA

**ESTILOS DE CRECIMIENTO Y SALARIOS MANUFACTUREROS
EN MEXICO, 1960 - 1990**

T E S I S

Que, para obtener el título de:
DOCTOR EN ECONOMIA

PRESENTA:
EDUARDO G. LORIA DIAZ DE GUZMAN



Ciudad Universitaria

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

México, D. F.

Agosto de 1993



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

**ESTILOS DE CRECIMIENTO Y SALARIOS MANUFACTUREROS EN MEXICO,
1960-1990.
(Indice general)**

INTRODUCCION.	6
1. Planteamiento del problema	6
2. El estudio de los salarios en México	11
3. Nuevamente el problema del desarrollo	16
4. La importancia del estudio actual de los salarios	19
5. Objetivo central	25
6. Estructura del trabajo	28
7. Limitaciones	30
8. Agradecimientos	32
PRIMERA PARTE. LOS DETERMINANTES DE LOS SALARIOS EN LA EVOLUCION DEL PENSAMIENTO ECONOMICO.	
I. LOS SALARIOS Y LA TEORIA ECONOMICA	35
1. Los clásicos	39
1.1 Smith.	41
1.2 Ricardo.	51
2. Marx.	64
3. La teoría posclásica.	76
3.1 La teoría neoclásica.	76
3.2 Keynes.	88
4. La teoría estructuralista.	93
4.1 Características y conceptos centrales	95
4.2 Un modelo estructuralista de determinación salarial.	109
4.2.1 Especificación general	109
4.2.2 Análisis gráfico	117
4.2.3 Efectos de una devaluación sobre los salarios.	122
Apéndice.	126
SEGUNDA PARTE. ESTILOS DE CRECIMIENTO Y SALARIO MANUFACTURERO EN MEXICO, 1960-1990.	
II. Estilos de crecimiento basados en demanda interna (1960-1976) y en demanda externa (1977-1990).	130
1. Aspectos generales.	130
2. Ciclos salariales, 1940-1990.	137

1a. etapa: Aumento de la inequidad, 1940-1946.	140
2a. etapa: Freno a la inequidad, 1946-1958.	143
3a. etapa: Mejoramiento de la equidad, 1958-1977.	143
4a. etapa: Retroceso de la equidad, 1977-1988.	152
5a. etapa: Reinicio del mejoramiento de la equidad?, 1988-1990.	161
3. Análisis de los estilos por factores de demanda.	162
3.1 La crisis de 1982, el ajuste macroeconómico y el cambio estructural.	164
3.2 El modelo.	167
3.3 Resultados del modelo.	168
4. Análisis de los estilos por factores de oferta.	172
4.1 Modelo estadístico.	172
4.2 Modelo econométrico.	183
4.2.1 Periodo 1960-1981.	191
4.2.2 Periodo 1982-1989.	195
Apéndice.	200

TERCERA PARTE. HACIA UN ANALISIS PROSPECTIVO DE LOS SALARIOS MANUFACTUREROS EN MEXICO.

III. Las condiciones actuales.	205
IV. Los retos.	221
V. Las posibilidades de recuperación.	228
CONCLUSIONES GENERALES	245
BIBLIOGRAFIA	265
INDICE DE CUADROS.	277
INDICE DE GRAFICAS	280
INDICE DE FIGURAS.	281

INTRODUCCION

1. Planteamiento del problema

Cada etapa del desarrollo de la humanidad ha planteado un conjunto de problemas y de interrogantes a ser resueltos por el estado del arte de la ciencia.

En la economía esto se ha reflejado en la capacidad de respuesta de la teoría económica a través de la evolución de sus diversas escuelas de pensamiento.

En cada época la ciencia económica en materia de determinación salarial ha tenido un cuerpo de conocimientos generalmente aceptados. Así, a principios de los años sesenta Dunlop (1964), señaló que cada teoría de los salarios debía ser interpretada -o mejor diríamos nosotros, construída- a la luz de cuatro elementos básicos: a) el grado de desarrollo económico alcanzado; b) las instituciones que fijan o controlan los salarios; c) la teoría económica dominante y, d) la evolución histórica reciente de los salarios.

En términos muy gruesos podemos decir que, hasta hace quince o veinte años, se decía que la ciencia económica había tenido tres grandes líneas de análisis sobre el tema de la determinación de los salarios.

La primera abarcó principalmente los planteamientos clásicos y de Marx, y tuvo como interés central explicar el desarrollo del sistema capitalista a largo plazo a partir del concepto de excedente económico. En tal virtud, se preocupó por determinar las tendencias de la evolución de los salarios. Una de las conclusiones centrales de los primeros fue que el

crecimiento y el desarrollo del capitalismo harían que, en el largo plazo, éstos tendieran a un nivel de equilibrio, que necesariamente sería de subsistencia.¹

Diversos estudios empíricos (Adelman 1984 y Lydall 1979 entre otros) demostraron que la dinámica económica de los países centrales de los últimos cien o ciento veinte años no había conducido a los salarios a ese nivel. Lydall (pp. 122-125), señaló que tanto los salarios reales como la distribución funcional del ingreso (medida por la participación de los sueldos y los salarios en el producto nacional) habían mejorado con claridad.² Señaló que, por ejemplo, en el Reino Unido este indicador pasó de 45% entre 1860-1869 a 66% en 1950-1959 y en E.U. de 55% en 1900-1909 a 71% en 1960-1965. Para el periodo 1938-1968 mejoró en Bélgica al pasar de 45 a 62, en Canadá de 63 a 71, en Francia de 50 a 63, en Alemania Federal de 54 a 64, en Japón de 39 a 54 y en Suecia de 52 a 72%. México, aunque con proporciones menores, también observó entre 1940 y 1970 un panorama similar, ya que el valor de esta variable pasó de 29.1 a 35.7%.

A medida que los salarios y la distribución mejoraban como consecuencia del "boom" del capitalismo central, comenzaron a

¹ Ello no implica necesariamente un salario de miseria, sino aquél que asegurara un nivel estable de población, acorde con el dinamismo de la acumulación.

² Hay que advertir que este indicador de distribución es el resultado de multiplicar el salario promedio por el volumen total de ocupación y dividirlo entre el ingreso. En los periodos en que las formas capitalistas se generalizan rápidamente en el sistema económico, tiende a mejorar en virtud de que crece mucho el volumen de asalariados, además de que también -por el mismo efecto- puede también hacerlo la tasa salarial media.

surgir preocupaciones distintas que privilegiaron el análisis de las principales heterogeneidades productivas que, entre otras cosas, provocaban diferencias salariales entre firmas y entre sectores. En consecuencia, apareció una segunda gran línea de análisis -la teoría marginalista- que se interesó por encontrar las retribuciones que correspondían a cada factor productivo dentro de las condiciones de equilibrio general.

La crisis económica mundial iniciada en los años setenta, comenzó a generar problemas muy complejos que se creían superados. Al respecto, vale decir que desde entonces en los países desarrollados los salarios comenzaron a perder dinamismo y en muchos casos a caer de manera importante. En Estados Unidos, por ejemplo, se ha observado una gran reducción de los ingresos de los trabajadores, que ha provocado que los salarios reales manufactureros sean equiparables al nivel que tuvieron en 1965. En Suecia, otrora modelo de desarrollo social incluso dentro del mundo industrializado, los salarios reales no han tenido mucho mejor suerte, ya que mientras entre 1962 y 1976 crecieron en 60%, a partir de entonces y hasta 1983 cayeron notablemente y no fue sino hasta 1990 que alcanzaron el nivel que tuvieron catorce años atrás. Por último, Japón, a pesar de ser el país industrializado con mayor dinamismo en sus principales variables económicas desde la década de 1950, sus salarios prácticamente están estancados desde hace poco más de diez años (Fondo Monetario Internacional).

Este comportamiento salarial -en parte- ha sido consecuencia de una reducción del crecimiento de la productividad media del trabajo.³ Sin embargo, hay que destacar que este deterioro absoluto del salario se ha dado a pesar de que el crecimiento de la productividad sigue siendo positivo en magnitudes importantes.

De este modo, observamos que hay razones muy complejas que estarían explicando el comportamiento salarial de las dos últimas décadas.

Por tal razón, consideramos la necesidad de plantear una cuarta línea de análisis de la determinación de los salarios, en la cual debe haber por lo menos dos grandes objetivos centrales. Por un lado, explicar las razones económicas estructurales y coyunturales de las fuertes caídas salariales de las últimas décadas y, por otro, encontrar los mecanismos integrales (de ambos tipos) que permitan su recuperación.

Algunos economistas, simpatizantes de las teorías clásicas y marxista,⁴ han planteado que -en última instancia- esta crisis es consecuencia de una reducción paulatina de la tasa de ganancia, la cual se precipitó (o se hizo más evidente) con la aparición de algunos problemas coyunturales (choques) de oferta mundial en la primera mitad de los años setenta, entre los cuales podemos señalar a los siguientes: a) aparición de la primera gran crisis financiera de la

³ Desde 1973 se ha observado una caída general en el mundo desarrollado del 50% en el crecimiento de la productividad en relación con el que tuvo entre 1950 y ese año. Al respecto, véase Maddison (1988).

⁴ Entre otros muchos Mandel (1980) y Shaikh (1990).

posguerra en 1971; b) fuertes sequías que provocaron importantes procesos inflacionarios a escala mundial y distorsiones de los precios relativos internos y externos; c) pérdida de liderazgo de las manufacturas (en favor de los servicios) en la dinámica del crecimiento; d) crisis mundial de energéticos, primero en 1973-1976 y luego en 1979-1981;⁵ e) sistemático descuido de los factores de oferta, en buena medida debido a que durante la posguerra prevaleció el enfoque que establecía una demanda insuficiente respecto a una oferta bastante elástica.⁶

De esta manera, la crisis económica mundial que se precipitó a mediados de los setenta, requirió severas medidas correctivas que, desde la concepción regulacionista, se han concretado en la llamada "flexibilidad laboral" que, en general, está constituida por toda una serie de políticas enfocadas a estimular la oferta. Esta concepción plantea que desde los años setenta se comenzó a dar un cambio sustancial en los esquemas laborales de corte "taylorista-fordista" en favor de "nuevas tecnologías de automatización flexible e integrada...", todo ello como consecuencia de la necesidad

⁵ Gutiérrez, R. (1986).

⁶ En general se tenía la idea de que: "... La oferta absorbería sin problemas todos los incrementos de la demanda. Poco se meditaba sobre las posibilidades de la inflación, de las altas tasas de interés o las escaseces materiales, en una situación caracterizada por el exceso de oferta o la deficiencia de la demanda. En general, este era un enfoque correcto de la situación. Sólo había que saber por cuánto tiempo". Klein (1988). pp. 17-18.

objetiva de aumentar los ritmos de crecimiento basados en un gran despegue de la productividad.⁷

La flexibilización ha pretendido romper con todas las trabas jurídicas, sociales, psicológicas, técnicas y de organización de la producción que entorpezcan la reestructuración y/o la sobrevivencia de las empresas en el contexto actual de gran competitividad e incertidumbre. Muchas veces, ello se ha conseguido en detrimento de los logros sociales del largo periodo de estabilidad y crecimiento de las décadas de la posguerra.

2. El estudio de los salarios en México

En relación con otros temas, el estudio de los determinantes salariales en México ha sido poco atendido. Ello ha impedido edificar una línea robusta y sistemática de investigación en distintos frentes.

Ciertamente que desde hace algunas décadas se han escrito importantes trabajos que analizan los determinantes salariales y las diferencias inter e intrasectoriales, pero

7 Algunas de las características más sobresalientes de los esquemas fordista-tayloristas son: a) realización de un trabajo simple, repetitivo, individual y fijo; b) baja escolaridad y alto conocimiento sobre el proceso específico a realizar; c) estabilidad en el empleo, salario creciente y sostenido y elevación en prestaciones. En cuanto a los esquemas flexibles podemos señalar a las siguientes: a) gran complejización del trabajo a realizar, altamente flexible y variable "... capaz de responder a funciones más complejas de concepción, precisión y previsión que exigen los sistemas computarizados de la producción" (polivalencia); b) niveles formales de calificación (electricistas, ingenieros, etc.); c) salarios de dos velocidades: fijo y según rendimiento; d) sustitución de nombramientos definitivos por temporales; e) gran flexibilidad salarial en función de las condiciones de cada empresa y del mercado específico de trabajo. Gutiérrez, E. (1989). pp. 14-16.

básicamente desde enfoques de corto plazo, en los que se resalta la importancia de factores como grado de concentración, fuerza sindical, inflación, contrataciones colectivas, fijación de salarios mínimos, movilidad laboral, etc.⁸

En la gran mayoría de esos trabajos detectamos que los autores han enfrentado muy serios problemas de información.⁹ Por ello, desde los años cuarenta el primer problema a resolver al estudiar los salarios comúnmente ha sido la generación y/o integración de series confiables que después permitan realizar el análisis técnico.

Noyola y López Rosado (1986, pp. 345-346) consignaron lo anterior en uno de los trabajos pioneros (publicado inicialmente en 1951) sobre los salarios en México: "Un examen detallado de las estadísticas disponibles en materia de trabajo revela serias deficiencias que es necesario tomar en cuenta antes de desprender de ellas cualquier afirmación. En lo que se refiere a salarios industriales, los datos no incluyen más que un sector muy limitado y cada vez menos representativo de la industria de transformación." Después de hacer toda una serie de puntualizaciones sobre esas deficiencias señalan un problema que mantiene absoluta actualidad: se carece de estadísticas relativas a salarios en el comercio, las finanzas y otros servicios "... en los que

⁸ Al respecto vale citar, entre otros, a: Bortz (1988), Zazueta y Vega (1981), Gregory (1986) y Márquez (1981 y 1982).

⁹ Lo cual todavía sigue siendo un fuerte problema de investigación, del que no quedó exento el presente trabajo.

la ocupación ha aumentado proporcional y absolutamente quizás más que en la industria de transformación". Por otro lado, continúan, también hay serias deficiencias en cuanto a la disponibilidad de series confiables de salarios medios urbano-industriales y agrícolas y dentro de las ramas y subramas que los constituyen.

Este trabajo también es importante porque demuestra el impacto que tuvo la movilidad laboral en la evolución del salario medio sectorial y porque analiza la relación ingreso real per cápita-salario real en el periodo 1939-1949, en que arranca la fase deliberada de industrialización por sustitución de importaciones y que corresponde al inicio del primer gran ciclo salarial que identificamos en la segunda parte del trabajo.

Otro trabajo muy interesante que ha destacado algunos aspectos importantes en la determinación del empleo y de los salarios industriales en México durante la industrialización por sustitución de importaciones, es el de Trejo (1989), en el que demuestra que entre 1950 y 1967 -además de las variables tradicionales que determinan los salarios industriales (salario mínimo, sindicatos y productividad)- existió una asociación positiva entre tamaño de empresa y salario medio, lo cual debe seguir siendo cierto.

Asimismo, y aunque rebasa el ámbito de nuestra investigación, cabe señalar que analiza aspectos muy interesantes de distribución del ingreso por tamaño de empresa a nivel de cada rama industrial.

Otro importante texto es el de Bortz (1988, pp. 11-63) en el que hace un seguimiento histórico muy cuidadoso sobre estos aspectos, particularmente de la evolución del salario industrial por ramas y de los índices de precios adecuados para deflactarlo.

Por último, dentro de esta amplia gama de trabajos que analizan la determinación salarial básicamente a través de factores de corto plazo, encontramos a Gregory (1986) quien también consigna el serio problema de las fuentes estadísticas. Su investigación estudia el periodo 1935-1983 para lo cual, integra una sola serie a partir de empalmes diversos -muy parecidos a los que tuvimos que hacer en la segunda parte-, provenientes de diferentes segmentos construidos con metodologías y fuentes distintas. Puntualiza las diferencias salariales entre y dentro de sectores, lo cual resulta muy sugerente. Por otro lado, analiza ese largo espacio temporal a través de diferentes periodos, los cuales coinciden con los que aquí presentamos.

A pesar de la gran valía de los trabajos referidos, por el hecho de analizar desde muy distintos factores y con gran detalle los determinantes de corto plazo, creemos que no logran hilvanar estos factores en una explicación más global en cuanto a los determinantes de largo plazo, los que a nuestro juicio, y en última instancia, están por encima de los primeros.

En relación con la preocupación de nuestra investigación hemos encontrado dos importantes antecedentes, los cuales

también han sido producto de tesis doctorales. El primero es el de Bortz (1986), quien basado en un análisis histórico muy largo, concluye que el problema del salario en México es simultáneamente estructural y coyuntural. El primero es consecuencia de la forma en que se ha dado el largo proceso de inserción de casi quinientos años de la economía mexicana en la economía mundial. Señala que el segundo, es consecuencia de las características precisas que adquiere esa configuración estructural a partir de 1976.

Plantea con claridad los rasgos estructurales que han determinado la evolución de los salarios: oferta de empleo mayor que la demanda, industrialización subordinada y dependiente del capitalismo avanzado, baja productividad y altos costos de producción: "Acumulación no competitiva, productividad atrasada, mercados estrechos, ejército industrial de reserva grande y salarios bajos son elementos de una totalidad: la acumulación capitalista en México" (Ibid. pp. 33-34).

Afirma que desde 1940, la evolución de los salarios mexicanos ha sido fundamentalmente cíclica y ha dependido de la dinámica de la acumulación.

Desde nuestro punto de vista, quizás este es el aporte más relevante en términos del estudio que aquí realizamos, es decir, en el sentido de ubicar que en todo momento ha existido una asociación definitiva entre el salario y el proceso de acumulación "... no es posible aislar el salario

de la acumulación de capital y, por ende, de la reproducción de la sociedad" (p. 40).

En esta línea de investigación ubicamos al trabajo de Aboites (1988), quien basado en el enfoque regulacionista francés, demuestra que en México la determinación salarial ha dependido del régimen de acumulación. Señala que desde fines de los años treinta el Estado mexicano indujo la reorganización social en términos del nuevo esquema industrializador, en el cual se requirió incrementar los ingresos salariales industriales. Sin embargo, a partir del comienzo de la inserción de México en la economía mundial en los años setenta, se planteó la necesidad de establecer otra relación salarial, ahora determinada por la pauta del mercado externo.

3. Nuevamente el problema del desarrollo.

Compartimos la hipótesis central de estos dos últimos autores en el sentido de que existe una íntima relación entre modelo de reproducción y determinación salarial. Sin embargo, la forma de abordarla aquí presenta particularidades importantes. Quizás la más relevante se refiere a que nos basamos en un enfoque estructuralista macroeconómico que utiliza conceptos, categorías e instrumentos metodológicos y de medición empírica sustancialmente diferentes. En especial, el concepto estilo de crecimiento se torna de gran importancia para el objeto del trabajo, en virtud de que permite integrar congruentemente una visión histórica y

coyuntural en la explicación de la determinación del salario medio manufacturero en un periodo relativamente largo del desarrollo económico.

No es casual utilizar este enfoque teórico en un tema de investigación como éste. A comienzos del último decenio de este siglo, observamos que tanto en la mayoría de los países atrasados de Africa y de América Latina, de la Europa exsocialista como en algunos países avanzados,¹⁰ asistimos a un importante y urgente regreso a las preocupaciones principales del desarrollo planteadas desde hace varias décadas. En ese sentido, el estructuralismo -tal como lo fue en los años cincuenta- resulta ser nuevamente un enfoque teórico sugerente para enfrentar los ingentes problemas socioeconómicos ocasionados por la crisis de los años ochenta y por la aplicación de los programas estabilizadores, los cuales acentuaron los problemas socioeconómicos no resueltos por las políticas de la posguerra.

No es exagerado plantear que en la década pasada se observaron importantes retrocesos en materia de muchos indicadores de desarrollo socioeconómico.

¹⁰ El caso más claro en este último tipo de países es Estados Unidos, en el que a estas alturas se está planteando la necesidad urgente de definir una política agresiva de reestructuración industrial acompañada de otras medidas claras de desarrollo. Recientemente, el presidente Clinton -en la presentación de su programa económico al Congreso- planteó: "las condiciones que nos trajeron hasta aquí son bien conocidas. Dos décadas de baja productividad y salarios estancados; desempleo y subempleo persistentes; años de enorme déficit gubernamental e inversión declinante en nuestro futuro, costos de cuidado de la salud en aumento explosivo y falta de cobertura, legiones de niños pobres, oportunidades educativas y de adiestramiento laboral inadecuadas... Demasiado tiempo hemos ido a la deriva". La Jornada. "La nueva dirección de Bill Clinton". Febrero 20, 1993.

Así, a un cuarto de siglo de distancia -aunque en contextos distintos- nuevamente nos encontramos situados frente a una serie de problemas y discusiones que hace treinta o cuarenta años dieron razón de ser a los planteamientos centrales del estructuralismo de la CEPAL. Al respecto, en 1969, Aníbal Pinto (1969, pp. 271-272) enumeraba los siguientes temas centrales del desarrollo económico de América Latina: a) la planificación como imperativo del desarrollo; b) la discusión entre la teoría pura del comercio exterior y la teoría de los términos del intercambio; c) la necesidad de recurrir a la inversión extranjera y a otras fuentes para financiar la industrialización, el crecimiento y la demanda de importaciones; d) la razón de ser y el tipo de industrialización a seguir; e) la integración económica y comercial para superar insuficiencias y limitaciones de los mercados internos; f) una visión integradora de los problemas del desarrollo y de las transformaciones estructurales necesarias para mejorar las condiciones de vida de los grupos marginados.

En años recientes la CEPAL (CEPAL, 1990, Fajnzylber, 1989 y Sunkel, 1991) ha reiniciado los trabajos sobre estos importantes aspectos del desarrollo. En particular, resulta intelectualmente muy reconfortante y sugerente su propuesta renovada sobre el desarrollo económico basada en la hipótesis de que es posible y, más aún, necesario reanudar el proceso de crecimiento con equidad social.

Así, después de que en la mayor parte del mundo prevalecieron las corrientes teóricas neoliberales, nuevamente ahora se observa un regreso a las preocupaciones principales del desarrollo económico.

En ese sentido, el estudio de la determinación de los salarios medios manufactureros que aquí se hace, constituye un esfuerzo que se inserta en esta búsqueda de respuestas en torno del objetivo de lograr el crecimiento acompañado de equidad.

4. La importancia del estudio actual de los salarios.

En la década pasada las teorías clásica, keynesiana, y estructuralista fueron avasalladas por el neoliberalismo a través del embate de la nueva escuela clásica. Ello ha traído severas consecuencias en muchos ámbitos del quehacer y del pensar económicos, aún en las instituciones académicas y en los gobiernos de los países subdesarrollados.

Se han dado cambios sustanciales en la definición de objetivos y prioridades de estudio y en la asignación de recursos presupuestales para tal objeto y también para llevar a cabo acciones específicas en el quehacer de la política económica.

Así por ejemplo, se han privilegiado sensiblemente, tanto en los programas curriculares de estudio como en las líneas de investigación, el análisis del equilibrio general y se han dejado de lado temas fundamentales como el crecimiento y el

desarrollo y, más aún, la atención a los fuertes desequilibrios sociales acentuados en los últimos años como consecuencia de la crisis mundial de los ochenta.

Dentro de estos enfoques de orientación neoclásica se plantea que tanto el crecimiento como el desarrollo se logran como consecuencia directa de alcanzar y preservar equilibrios macroeconómicos básicos y de mantener estables las previsiones de los agentes económicos a partir de que la política económica se circunscriba a reglas fijas.

Dentro de estos planteamientos, los salarios juegan un papel totalmente subordinado a objetivos institucionales de estabilización inflacionaria y de maximización en los agregados micro y macroeconómicos de los agentes económicos claves. Así, cada uno de ellos debe desempeñar un papel determinado en su quehacer cotidiano. El gobierno tratará en todo momento de mantener una conducta transparente y pasiva (evitando cambios bruscos en la política económica) con el fin de no afectar las expectativas previamente formadas de empresarios y trabajadores, manteniendo equilibradas sus finanzas y fijas las negociaciones salariales de acuerdo con la evolución de la productividad del trabajo. Los empresarios, por su parte, tratarán también, en todo momento, de minimizar costos y maximizar sus ingresos y beneficios a partir de un mínimo de restricciones impuestas por el gobierno. Finalmente, y de esta suerte, los trabajadores tratarán de maximizar sus ingresos a partir de optimizar su esfuerzo productivo en el desempeño de sus labores pero

dentro de las restricciones que imponen los objetivos empresariales e institucionales.

De esta manera, y como consecuencia natural de este enfoque, los salarios quedan determinados de manera muy simple y clara, por lo que podría pensarse que resulta irrelevante, innecesario y quizás hasta ocioso plantear en estas épocas una investigación sobre los determinantes de los salarios en México.

Sin embargo, después de observar que se han venido ensanchando considerablemente las de por sí amplias brechas entre los países ricos y los países pobres (y dentro de ellos entre los sectores sociales fundamentales), parece necesario -si no es que urgente e impostergable- volver a las preocupaciones centrales planteadas inicialmente por los economistas clásicos (Smith, Ricardo y Marx, entre otros) y después retomadas por los economistas que constituyeron o siguieron la línea teórica de la CEPAL a partir de fines de los años cuarenta.¹¹

Basta con echar un vistazo rápidamente a las estadísticas de distribución funcional del ingreso y a los recientes reportes sobre los niveles de pobreza que prevalecen y más aún tienden a acentuarse, para darnos cuenta que en absoluto resulta ocioso regresar y replantear aspectos básicos del desarrollo

¹¹ En tal sentido, es necesario señalar que para los clásicos el problema central de la economía política era encontrar las leyes fundamentales que regían y que obstaculizaban el desarrollo del sistema económico de corto y largo plazos. Para tal efecto, identificaron que la distribución del producto social desempeñaba siempre un papel crucial en el crecimiento y en el desarrollo.

económico que han sido olvidados -o por lo menos marginados- en los años anteriores.¹²

Lamentablemente, en la década pasada se dejaron de lado muchos aspectos de interés de la economía clásica y estructuralista relativos al crecimiento y al desarrollo, en favor de la estabilización y del ajuste de corto plazo de los países subdesarrollados.

Así, podemos afirmar que si bien el tema de los salarios y la distribución tradicionalmente ha llamado poco la atención de los economistas,¹³ el grueso de la literatura económica de América Latina -y en buena medida también la de los países del norte- privilegió durante los años ochenta, el estudio de lo "urgente" del corto plazo en detrimento del estudio de lo "importante" del largo plazo. Ello implicó que se profundizara el tratamiento de los problemas relativos a las políticas de ajuste y estabilización para los países del tercer mundo en ambientes restringidos por la incapacidad de seguir recibiendo flujos del exterior y ante la obligación de cumplir sus compromisos de pagos de sus descomunales niveles de endeudamiento internacional.

¹² Baste con saber que en México la proporción de los sueldos y salarios en el producto interno en 1990 fue inferior a la que tuvo en el año de 1940. (Este punto se plantea con mayor detalle más adelante). Por otro lado, algunas estadísticas recientes de la CEPAL, indican que el nivel de producto per cápita de América Latina y de México de 1990 fue inferior al que tuvieron a mediados de los años setenta. Rosenthal, 1991.

¹³ "... La cuestión de las disparidades de la riqueza es más o menos tabú entre los economistas aposentados y los que ostentan el poder... Si pasamos revista a cincuenta años de hemeroteca de las diez publicaciones económicas más importantes, veremos que dicha cuestión ha ocupado menos de 1% del espacio. Lo cual es verdaderamente lamentable, porque un pensamiento económico deficiente suele conducir a desastres económicos". Batra, 1988. pp. 111 y 112.

En varios casos se han logrado algunas concertaciones que permitieron enfrentar en condiciones menos penosas los vencimientos de las deudas de varios países. También en muchos casos se han logrado buenos resultados macroeconómicos de los programas de estabilización. México es quizás el caso más evidente de ello. Sin embargo, ante el reconocimiento y la aceptación de los altos costos sociales que esos programas provocaron, ahora nuevamente varios organismos internacionales, instituciones académicas y gobiernos están regresando a las "viejas" preocupaciones sobre el tema del desarrollo.

La reproducción del capitalismo contemporáneo y los estilos que adquiera se basan, de manera fundamental, ya sea desde enfoques de oferta y/o de demanda, en la especificación o en la consideración que se haga de la distribución del ingreso y de los salarios. Concretamente, en el hecho de considerarlos bien sea instrumentos u objetivos de política económica. En el primer caso, los salarios podrían tomarse como un medio para alcanzar la estabilización o para estimular la acumulación de capital. De este modo, basta con fijar rígidamente sus negociaciones en periodos específicos o peor aún reducirlos nominalmente para que con ello se disminuyan los costos salariales de las empresas. En ese sentido, los salarios se determinan exógenamente en función de las necesidades cuantitativas de otras variables.

En el segundo caso, en que los salarios se consideran objetivo de política económica, su determinación se hará

endógenamente en función del manejo que se haga de las demás variables macroeconómicas. En tal virtud, se pueden definir políticas monetarias (revaluación del tipo de cambio, reducción de tasas de interés) y fiscales (exenciones fiscales a grupos de menores ingresos, aumento del gasto de inversión para grupos específicos, etc.) para lograr índices salariales crecientes o por lo menos estables.

Así, el salario es una categoría que necesariamente encadena intereses diversos en la óptica de la producción y la reproducción, en la medida que, simultáneamente, forma parte fundamental tanto de la oferta como de la demanda. Efectivamente, en el primer caso ya que representa un costo medio y marginal en la estructura de costos de las empresas. En el segundo caso, en virtud de que constituye los ingresos básicos que poseen los habitantes de un país para demandar la producción que ellos mismos han creado.

Por todo ello, queda muy claro que el salario es una variable crucial en el estudio de la ciencia económica. Sin embargo, no es raro encontrar que, generalmente, se le considera a éste y a la distribución como variables simples y quizás irrelevantes dentro del sistema económico, cuando en realidad su determinación y las implicaciones que tienen a partir de su nivel y de su dinámica son mucho más complejos. Dobb (1981, p. 13) señala: "... pocos habrá que nieguen que la cuestión de los salarios se trata de algo que tiene relaciones muy íntimas con el sistema económico moderno (...). Las analogías con la economía de Robinson Crusoe y la

búsqueda de principios universales parecen servir de poco, al menos para examinar los problemas de los salarios. Incluso puede desviar nuestra atención de aspectos del problema a los que atribuiríamos gran importancia si nuestra mirada se enfocara en forma más realista sobre las condiciones tal cual son".

El célebre economista inglés John Hicks (1989) también le atribuyó a los salarios una enorme complejidad teórica: "La parte más difícil y complicada de la teoría de los salarios desemboca en la teoría del capital y del interés. Es imposible tener una teoría adecuada de la determinación de los salarios -por lo menos a corto plazo- sin tener una teoría adecuada del capital y el interés que hasta ahora no ha existido".

Por tanto, sostenemos que en general el estudio de los salarios (sobre todo en lo que respecta al análisis de sus determinantes) debe profundizarse y, con ello, rescatar la importancia que guardaban en la economía clásica.

5. Objetivo central

Enmarcado en este enfoque y en estas preocupaciones teóricas, hemos definido como objetivo central de esta investigación demostrar que entre 1960 y 1990 el salario medio del sector manufacturero mexicano desempeñó un papel determinante en el desarrollo nacional a la luz de dos diferentes estilos de crecimiento que se definieron en esos treinta años. En el primero (1960-1976) -cuyo factor dinamizante fue la demanda

interna- se requirió mantener salarios crecientes y mejoras progresivas en la distribución funcional del ingreso con el fin de absorber la producción generada por la industrialización sustituidora de importaciones y con el fin de asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo en las magnitudes requeridas por ésta.

En la medida que a partir de fines de los años sesenta se comenzaron a hacer cada vez más evidentes las limitaciones y las contradicciones de ese estilo, a fines de la década siguiente se definió un segundo modelo, ahora basado en el dinamismo de las exportaciones, en el cual la reducción salarial ha sido un factor indispensable para generar ventajas relativas comerciales y como un instrumento de reducción de demanda efectiva interna que, a la vez que ha contribuido a disminuir las presiones inflacionarias, ha generado excedentes exportables.¹⁴

La investigación se centra en el sector manufacturero debido a que es el más dinámico en la economía capitalista contemporánea, a pesar de que se trate de una economía "semiindustrializada". Esto resulta de la famosa tesis kaldoriana (Kaldor, 1983) que señala que este sector generalmente cumple funciones importantes en la generación de demandas y ofertas productivas y de empleo multisectoriales.

¹⁴ No queremos con ello plantear que la principal causa de inflación en los años ochenta haya sido el exceso de demanda. La gran caída salarial y la exacerbación de la inflación lo confirman. Sin embargo, hacia 1982 si podemos argumentar que la economía nacional presentaba problemas inflacionarios, en gran medida explicados por fuertes presiones de demanda. Esto se desarrolla con detalle en la segunda parte.

Se definió expresamente este periodo de treinta años de la historia económica mexicana en virtud de que se distinguen con claridad dos periodos salariales sustancialmente distintos y con cierta simetría temporal: el primero, que ubicamos entre 1960 y fines de los setenta, en el que nuestra variable de interés mostró un crecimiento sostenido; y un segundo periodo, que comenzó desde entonces y que está caracterizado por un contexto macroeconómico general inverso al anterior, en el cual la variable salarial ha mostrado una clara caída tendencial.

Trabajamos con un enfoque teórico estructuralista, porque, además de los elementos ya señalados, consideramos que es el que mejor permite integrar y analizar los problemas y restricciones que presenta una economía atrasada y altamente heterogénea, en la que difícilmente se puede pretender que se cumplan aceptablemente los supuestos de comportamiento de los manuales tradicionales de micro y macroeconomía, con lo cual tratamos de integrar una serie de elementos diversos que representen con el mayor realismo el comportamiento y la determinación de los salarios reales. El hecho de adoptar este esquema teórico no implica desprestigiar o marginar a los demás; por el contrario, dada su gran flexibilidad y maleabilidad, permite incorporar muchas hipótesis de otros paradigmas sin por ello perder rigor ni consistencia analíticas.

6. Estructura del trabajo.

Hemos dividido el trabajo en tres grandes partes. En la primera se pone énfasis en que, después de que durante la década pasada los programas de estabilización ocuparon un lugar central en el quehacer de la ciencia económica, ahora es imperiosa la necesidad de regresar al estudio del desarrollo económico, en particular de los determinantes salariales.

Por ello, se revisan varias escuelas representativas del pensamiento económico en materia de desarrollo económico, y se rescata lo más relevante en cuanto a sus tratamientos sobre la determinación salarial. Esto tiene una doble finalidad. Por un lado permite ubicar al lector rápidamente en la importancia central de este tema y en su evolución histórica y, por otro, porque el estructuralismo tradicionalmente se ha alimentado de esos planteamientos. Así, consideramos que la economía clásica y marxista, primero, y la teoría keynesiana-kaleckiana, después, son referencias obligadas para la comprensión y el estudio de nuestra corriente teórica.

En la segunda parte se aborda el objetivo central del trabajo. Para ello, primero se hace un análisis de la evolución del salario medio de la manufactura desde 1940 a través de los ciclos salariales, lo que permite vincular en un buen espacio temporal la evolución de la equidad y del

crecimiento económico.¹⁵ Posteriormente, y complementando este primer análisis, se aborda la determinación del salario medio de la manufactura a partir de factores de demanda y de oferta. Para el primer caso, se define un modelo macroeconómico de determinación del ingreso a partir de la contribución porcentual de la demanda interna y de la demanda externa.

La determinación salarial por los factores de oferta, se basa en el análisis de una sencilla función de producción de tipo lineal que incorpora al empleo y a dos relaciones técnicas fundamentales: producto-capital y capital-trabajo. Este análisis nos permite caracterizar con precisión las modalidades precisas que adquirieron los estilos de crecimiento seguidos desde 1960.

Para cerrar el análisis de la determinación de esta variable por factores de oferta, estimamos un modelo econométrico en el que se incorporan otros aspectos estructurales y coyunturales que incidieron en la actividad de la manufactura mexicana a partir de 1960.

Finalmente, en la tercera parte, hacemos un análisis prospectivo del salario medio y a nivel de gran división del sector para los próximos años en función de cuatro consideraciones: a) de los resultados empíricos obtenidos en los modelos ya referidos; b) de la integración comercial con

¹⁵ No es nuestro interés iniciar el análisis desde ese año. Sin embargo, el hecho de revisar algunos datos desde entonces permite ubicar el problema de estudio en una perspectiva más amplia y, con ello, enriquecer nuestros argumentos centrales.

Norteamérica; c) del análisis de los ciclos económicos de largo plazo y d) del análisis comparativo del sector de estudio con dos casos: la maquila mexicana de exportación y del sector manufacturero de Corea del Sur.

Por último, se presenta un apartado de conclusiones que, a la vez que pretende recuperar los principales resultados del trabajo, integra diversos elementos que apuntan hacia preocupaciones e investigaciones posteriores sobre este importante tema del desarrollo económico contemporáneo.

7. Limitaciones

Un trabajo como este no puede estar exento de muchas y muy variadas restricciones y limitaciones, entre las que vale enlistar las siguientes:

a) sólo se rescatan en la primera parte las teorías que, a nuestro juicio, más apoyan al enfoque estructuralista, lo que deja de lado otras muchas que, sin duda, son igualmente importantes.

En este sentido, no incorporamos un tratamiento sistemático ni detallado de la teoría regulacionista, a pesar de que reconocemos que muchas de sus preocupaciones centrales coinciden con las de nuestro enfoque principal, como es la cercanía del concepto régimen de acumulación y estilo de crecimiento. Asimismo, retomamos algunos de sus conceptos centrales que en todo momento apoyan y complementan nuestro

análisis, como el de flexibilidad laboral, polivalencia, esquemas de la organización laboral, etc.¹⁶

b) La escasez y/o imprecisión de variables y series estadísticas históricas oficiales, coherentemente integradas desde 1940, con frecuencia planteó severos y constantes problemas que tuvieron que resolverse de diversas maneras, a veces empalmando segmentos de series con bases y metodologías distintas, otras utilizando "proxys".¹⁷ Sin embargo, se cuidó al máximo de caer en construcciones o en datos que llevaran a conclusiones erróneas. En tal sentido, cuando fue necesario, se utilizaron otras fuentes indirectas para comparar los datos empleados.

c) Se estudia la determinación del salario medio del sector manufacturero, y solo en la tercera parte se incorporan datos de salario, producción y empleo a nivel de gran división del sector para la década de los ochenta.¹⁸

¹⁶ Gutiérrez, E. (1992) presenta un marco analítico comparativo entre el estructuralismo y el regulacionismo a través de los conceptos estilo de crecimiento y régimen de acumulación. Plantea que existe una gran continuidad y complementación entre ambos, en términos de que el regulacionismo apareció cuando se debilitó el estructuralismo. Así, el regulacionismo surgió en Francia a fines de los años setenta "... otorgándole un significado de continuidad histórica a la teoría del desarrollo, en general, pero también una continuidad a viejas tesis planteadas por la CEPAL que quedaron insuficientemente desarrolladas". (op.cit, p. 110).

¹⁷ Por ejemplo, ambas cosas ocurrieron para construir la serie de salario manufacturero para el periodo 1940-1990, ya que -hasta donde sabemos-, este indicador aparece en las estadísticas oficiales a partir de 1976 por lo cual tuvo que empalmarse con el salario semanal real del D.F., de acuerdo con la metodología de Bortz (1988).

¹⁸ Reconocemos que esta es una limitación importante del trabajo, ya que el sector presenta y ha presentado siempre enormes heterogeneidades, las cuales son a la vez causa y efecto de diversas variables, tales como ubicación geográfica, origen y magnitud del capital, destino principal de su producción, nivel tecnológico, etc. Así, hay ramas de altísima densidad de capital en relación con otras que aún operan en condiciones

d) Un poco relacionado con el punto anterior se encuentra el hecho de que el enfoque de estilos de crecimiento, por desarrollarse a un nivel general y global de análisis, no considera aquí expresamente factores específicos de corto plazo (como negociaciones contractuales, aspectos institucionales, grado de sindicalización, etc.) en la determinación salarial. Sin embargo, ese carácter globalizador de largo plazo que lo distingue permite entender los grandes procesos que, de alguna manera, comprenden a esos factores.

e) El estructuralismo siempre se ha preocupado por aspectos centrales de la teoría del excedente, como el estudio y la relación del trabajo productivo e improductivo, la distribución de la productividad sectorial y su vinculación con el resto del sistema económico, los términos de intercambio inter e intrasectoriales, etc. Sin embargo, estos aspectos no se tocan en el trabajo.

8. Agradecimientos

Un trabajo de esta naturaleza no puede realizarse sin la valiosa contribución de muchas instituciones y personas en tareas que van desde apoyos administrativos y financieros, hasta labores de captura, procesamiento y manejo de cuadros

prácticamente artesanales. De ahí, se desprenden diferencias notables en producción y productividad (media y marginal), vinculación con el sector externo, tamaño de su demanda, tasas de ganancia y tasas salariales, entre otras muchas.

estadísticos, elaboración de cálculos diversos, críticas y apoyos morales, todos ellos igualmente importantes.

En tal virtud, quiero expresar mi agradecimiento a las autoridades de la Universidad Autónoma del Estado de México, de la Secretaría de Educación, Cultura y Bienestar Social del Gobierno del Estado de México, de la Secretaría de Educación Pública, de la Dirección de Intercambio Académico de la UNAM y de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM que, de diversas maneras, apoyaron la realización de mis estudios doctorales durante los últimos tres años.

En particular, quiero expresar mi reconocimiento a Carmen Rivas, Maryén Sandoval y Leobardo de Jesús por la ardua tarea de captura, corrección y procesamiento de los manuscritos que poco a poco fueron conformando la versión final. A Lidia Carvajal y Martín Puchet por su cuidadosa lectura del primer borrador final y sus importantes sugerencias. A Jaime Aboites, Edur Velasco, Sergio de la Peña, Arturo Huerta, Alejandro Valle y Clemente Ruiz (todos ellos sinodales y revisores de la versión final) por sus puntuales y útiles comentarios que mucho contribuyeron a mejorar el trabajo.

Con Gerardo Fujii tengo una deuda invaluable por su solidaridad y apoyo definitivos, que siempre se tradujeron en dedicada y paciente dirección, todo lo cual rebasa con mucho cualquier compromiso laboral.

Mis mascotas fueron siempre una importante fuente de distracción, cariño y compañía durante todo este tiempo.

Finalmente, quizás la deuda mayor es con mi esposa Cristina y con Eduardo, mi hijo, ya que sufrieron directamente mis distracciones y ausencias que implicó esta investigación. Cristina, además escuchó con su inigualable paciencia la exposición de algunas partes y apoyó en la captura del texto. Por supuesto que todas estas instituciones y personas no guardan ninguna responsabilidad con los planteamientos aquí vertidos ni con el trabajo que se presenta. Por todas sus aportaciones merecen todo mi respeto y agradecimiento.

PRIMERA PARTE

LOS DETERMINANTES DE LOS SALARIOS EN LA EVOLUCION DEL
PENSAMIENTO ECONOMICO

A los economistas de la nueva generación: con la esperanza de que, sin abandonar las herramientas modernas de análisis, puedan cerrar el abismo de 1870 y restablecer la continuidad con la humana y amplia tradición de principios de la economía política clásica.

W. W. Rostow (1990)

I. LOS SALARIOS Y LA TEORIA ECONOMICA

Según Garignani (1972) hay dos grandes formas de abordar el problema de la distribución del producto social entre las clases. Cada una de ellas se construye a partir de supuestos, enfoques, objetivos y metodologías totalmente diferentes. La primera gran línea se refiere básicamente a las escuelas preclásicas (mercantilistas y fisiócratas), clásica (considerando en ella básicamente a Smith, Ricardo y Marx) y estructuralista. A pesar de existir muy importantes diferencias entre ellas, coinciden en la forma de abordar el análisis de la distribución y de los salarios a partir del concepto central de excedente económico, el cual gruesamente se puede entender como la diferencia entre el producto nacional total y el "consumo básico o necesario" de los trabajadores que lo realizan.

El nivel de los salarios (que constituye el consumo básico) generalmente -aunque con algunas importantes diferencias

entre esas escuelas y entre los autores de esas mismas escuelas- en el largo plazo se sitúa al nivel de subsistencia, por lo que su determinación se hace independientemente del nivel del producto.¹⁹ Es decir, ese nivel salarial se fija previamente, sin tomar en cuenta el volumen final de producción. Los beneficios, por su parte, se determinan a partir del producto neto (producto bruto menos el consumo básico).

A partir de los elementos anteriores, podemos adelantar que en este enfoque existe una causalidad muy particular entre salarios y productividad marginal del trabajo: una vez fijado previamente ese salario básico, a medida que aumenta la capacidad productiva del trabajo, se genera mayor riqueza social que en una primera instancia y necesariamente se traducirá en mayor producto neto y, por tanto, en mayores beneficios, y no necesariamente en mejores salarios. Como se verá más adelante, sólo en la medida que aumenten los beneficios y por ende crezcan los niveles de acumulación y suponiendo además de que exista la voluntad política de gobierno y empresarios, y los canales institucionales adecuados, también crecerán los salarios, pero en periodos siguientes y muy probablemente en proporción menor que su productividad.

En este enfoque, el origen y el uso del excedente son elementos básicos del crecimiento y de la distribución.

¹⁹ Hay que advertir que -tal como se ve más adelante- Smith, Ricardo y Marx plantearon que ese nivel de subsistencia tendía a variar de acuerdo con la dinámica del sistema económico.

La segunda gran línea de análisis de la distribución se identifica con la teoría marginalista (incluyendo sus diferentes vertientes y actuales variantes) y se basa en el concepto central de productividad marginal. En ella se abandona por completo el concepto de "excedente económico" (es más, no existe) de la línea anterior y en su lugar se utiliza el concepto de retribuciones marginales en función de las aportaciones factoriales.

En esta teoría la preocupación central es la asignación óptima de recursos en ambientes restringidos por la escasez y por las preferencias de los consumidores. Como señala Harris (1986, pp. 27-28): "El problema de la acumulación y el crecimiento de la economía capitalista no es un foco principal de la economía neoclásica. La característica típica de esta tradición ha sido su concentración en las propiedades del equilibrio estático que se impone a un sistema económico por la existencia de <factores de producción fijos> o recursos escasos". En ese sentido, los salarios sólo constituyen un precio más dentro de un sistema general de precios de equilibrio. "La concepción neoclásica de la sociedad es una sociedad sin clases, o una democracia de propietarios integrada por individuos o <unidades familiares> atomizadas, dotadas de preferencias particulares y de <dotaciones> dadas de recursos físicos y habilidades especializadas... En este contexto, el problema económico fundamental de la teoría neoclásica es el del intercambio de bienes y servicios de los factores entre los individuos y la

existencia de un conjunto de precios al que puedan volverse compatibles los planes de los individuos". De ello resulta que para esta teoría "la distribución del ingreso entre los individuos surge de la distribución de las dotaciones no explicadas por la teoría y del precio del uso de sus servicios. (En general, se puede decir que) La distribución del ingreso está determinada por la oferta y la demanda compatibles con la determinación de los precios de los servicios de los factores de acuerdo con su productividad marginal".

Todo análisis de la distribución en general y de los determinantes económicos de los salarios en particular, deberá tener presente esta clasificación como punto inicial y elemental de partida. Como ya se dijo, la reproducción económica y los estilos que adquiriera se basan en cualquiera de las dos líneas de análisis referidas. La definición de un programa específico de desarrollo variará determinadamente a partir de la consideración que se haga del criterio básico y fundamental del excedente o de la productividad marginal.

A continuación se presenta una síntesis de las que, a nuestro juicio, son las principales escuelas de pensamiento que, de una manera u otra, contribuyen a construir el enfoque estructuralista de determinación salarial que aquí se utiliza.

1. LOS CLASICOS

Ya desde el siglo XVI (en las primeras escuelas de economía política), había ideas importantes -aunque aún incipientes- de la distribución y de los salarios en términos del excedente económico.

Según Baran (1980), "la noción de excedente económico aparece al mismo tiempo que el pensamiento económico sistemático. Es uno de los sentidos profundos de la preocupación de los mercantilistas por una balanza comercial positiva (...) y de los fisiócratas relativo a la productividad del trabajo agrícola". Recordemos que la preocupación central de esta última escuela era el estudio del producto neto ("produit net") y de su circulación en un esquema de reproducción simple.²⁰

Mc Connell (1986, p.54) señala que, a pesar de que entre mercantilistas y fisiócratas hubo muchas diferencias de análisis, "sostienen las mismas opiniones sobre los salarios. Ambos están de acuerdo en que los sueldos fueran fijados al nivel de subsistencia del trabajador", aunque de ninguna manera puede decirse que en esas escuelas existiera una teoría de los salarios.

Esta idea de los salarios de subsistencia resultaba de la necesidad de maximizar el excedente y de estimular la acumulación de capital. Si bien esta tesis fue fundamental en

²⁰ Véase comentario de Marx sobre el Tableau Economique retomado por Sweezy, 1977.

esas dos escuelas, nunca pudo ser desarrollada a plenitud en función de que no consideraban que la principal fuente de la creación de la riqueza era la producción industrial y carecieron de una teoría acabada del valor.

No fue sino hasta con Smith y Ricardo -y luego con Marx- que el concepto de excedente alcanzó gran relevancia en sus respectivos sistemas teóricos, en los cuales en todo momento la obtención y el uso del excedente constituyó el eje central de su interpretación de la reproducción del sistema económico. Así, en ellos tres, aunque con marcadas diferencias, el excedente social se aseguraría a partir de tratar de mantener salarios de subsistencia y niveles crecientes de producción y productividad. En aras de estimular permanentemente la expansión del sistema, el excedente debía destinarse mayoritariamente al incremento de la acumulación de capital y no al consumo suntuario.

De esta manera, el concepto de excedente constituyó la pieza clave de la teoría económica hasta antes de la aparición de la teoría marginalista.

1.1 SMITH

Si bien podemos considerar que es hasta con los planteamientos de Ricardo que podemos armar con claridad un modelo integral de salarios, en la obra principal de Adam Smith (1987) se pueden encontrar muchos elementos de suma utilidad para comenzar a analizar a los determinantes de los salarios y de la distribución en la teoría económica.

Hay que advertir que, a diferencia de Ricardo, Smith no centró su objeto de estudio en ese tema sino en el crecimiento y el desarrollo.

Smith comenzó a esbozar la teoría del valor-trabajo, que más tarde sería desarrollada por Ricardo y por Marx. En ella se encuentra la base central del tratamiento de la distribución del producto nacional.²¹

A continuación presentaremos la teorización sobre los salarios, que subyace en la obra de este gran economista escocés del siglo XVIII, ya que en ella bien se pueden encontrar muchas de las bases y de las raíces de la ciencia económica y de la conceptualización de los salarios y de la distribución.²²

Partamos de lo que en términos más actuales sería la función de producción, la cual está caracterizada por presentar rendimientos crecientes para todos sus factores.²³ Estos

²¹ En este trabajo no entraremos, en absoluto, en la discusión del tema del valor.

²² Para tal efecto, utilizaremos algunas formalizaciones de Adelman, 1984.

²³ No hay evidencias de que Smith considerara rendimientos decrecientes en la agricultura. Más bien parece que planteó lo contrario. Su propuesta

rendimientos dependen positivamente del tamaño del mercado, es decir del tamaño de la demanda efectiva.

$$(1) Y = f(L, K, S, U)$$

Es la función de producción, que depende de los 3 insumos convencionales: trabajo (L), capital (K) y tierra (S) y de un factor muy importante, referido a las reglamentaciones y a la estructura institucional (U). Como ya se dijo, en Smith las productividades marginales de los tres insumos son positivas; pero el factor U, que tiene que ver, por ejemplo, con la participación económica del Estado, o con las restricciones al comercio o las reglamentaciones excesivas, afecta negativamente el desenvolvimiento económico.

En la medida que U es una variable institucional, podemos manejarla como dada y exógena ($U = \bar{U}$).

Veamos los determinantes de cada uno de los factores de la producción.

Comencamos con el mercado de trabajo, en el cual se determinan conjuntamente los niveles salariales, la demanda de empleo y el tamaño y la evolución de la población.

En Smith (op. cit. p.77), a medida que mejoran las condiciones de vida de la sociedad, tiende a crecer la población:

Todas las especies animales se multiplican en proporción a los medios de subsistencia, y no hay especies que puedan hacerlo por encima de esa proporción.

general es que los precios relativos de todos los bienes básicos, excepto los alimentos, crecerían en la medida que aumentara el ingreso nacional. Muy posiblemente esto se deba a que consideraba que existía una amplia oferta de grano, respaldada por los mejoramientos tecnológicos en la agricultura.

Existe, entonces, una clara y directa relación positiva entre salarios y población.

Smith (ibid, p.66) señaló que en las negociaciones salariales y en los conflictos que se derivan de éstas y de las condiciones de trabajo, los empresarios siempre llevarán ventaja. Sin embargo, también señaló que

... hay, no obstante, un cierto nivel por debajo del cual parece imposible que baje, a lo largo del tiempo, el salario corriente de las ocupaciones de inferior categoría. El hombre ha de vivir de su trabajo y los salarios han de ser, por lo menos, lo suficientemente elevados para mantenerlo... porque de otro modo sería imposible mantener una familia y la raza de estos trabajadores no pasaría de una generación.

Así, podemos decir que existe un salario de subsistencia (w^*) que tiende a prevalecer en el largo plazo y se refiere a aquella remuneración que permite estabilizar el crecimiento poblacional y, por otro lado, que existe un salario de mercado (w) regido básicamente por las leyes del mercado.

Hay, a veces, ciertas circunstancias que son favorables a los trabajadores y les permiten elevar considerablemente sus salarios por encima de dicha cuota, la más baja, en efecto, desde un punto de vista humano.

Cuando en un país aumenta continuamente la demanda de aquellas personas que viven de su salario; cuando dicha demanda proporciona trabajo a un número de obreros superior a la cifra del anterior, los trabajadores no necesitan ponerse de acuerdo para elevar sus salarios, la escasez de mano de obra origina una competencia entre los patrones... con lo que se rompe la natural coalición de los patrones para no subir los jornales (p. 67).

Habrá crecimiento de la población si $w > w^*$, ya que habría incentivos para aumentar los matrimonios totales y a edades menores, por lo que tendería a haber más nacimientos. Además señaló que cuando hay mejores remuneraciones, la tasa de mortalidad tenderá a descender, como consecuencia de las mejorías en la calidad de vida. Lo contrario sucede cuando $w < w^*$.

En Smith hay una clara causalidad de las funciones de demanda hacia las de oferta en muchas variables, en especial en materia laboral y demográfica.

La demanda de hombres, al igual que lo que ocurre con las demás mercancías regula de una manera necesaria la producción de la especie, acelerándola cuando va lenta y frenándola cuando se aviva demasiado. Esta misma demanda es la que regula y determina las condiciones de la procreación en todos los países del mundo... (p. 78).

De acuerdo con Adelman, podemos decir

$$(2) \quad \frac{dL^o}{dt} = q(w - w^*)_t, \quad q > 0^{24}$$

Es decir, que la oferta de empleo (L^o) aumentará con el tiempo a medida que el salario de mercado supere al de subsistencia.

Por su parte, la demanda de trabajo (L^d) depende del aumento conjunto del producto y del capital:

la demanda de mano de obra asalariada aumenta necesariamente con el incremento del ingreso y del capital de las naciones, y no se puede aumentar sino en ese caso. El aumento del ingreso y del capital es el aumento de la riqueza nacional. En consecuencia, la demanda de ese tipo de obreros aumenta de una manera que pudiéramos llamar natural con el incremento de la riqueza nacional, y no puede subir si no existe ese aumento (p. 68).

$$(3) \quad \frac{dL^d}{dt} = a \frac{dK}{dt} + b \frac{dY}{dt}; \quad a, b > 0$$

Smith plantea que en el largo plazo (en el estado estacionario), el dinamismo de la oferta y de la demanda de trabajo deben igualarse, pero con un sentido muy preciso de causalidad de la demanda hacia la oferta.

²⁴ Como se verá más adelante, en Ricardo existe un planteamiento muy similar.

$$(4) \frac{dL^O}{dt} = \frac{dL^d}{dt}$$

Por lo que al sustituir (2) y (3) en (4) podemos analizar los determinantes de los salarios en Smith.

$$(5) q(w - w^*)_t = a \frac{dK}{dt} + b \frac{dY}{dt}$$

En una economía en progreso $dK/dt > 0$ ó $dY/dt > 0$, entonces sucederá necesariamente que los salarios de mercado serán mayores que los de subsistencia ($w - w^* > 0$).

Por tanto, (5) vendría a ser la especificación teórica de Smith sobre los determinantes de los salarios.

Lo que motiva el alza de salarios no es la magnitud real de la riqueza de la nación, sino su continuo incremento. Por lo tanto, donde los salarios están más altos no es en los países ricos, sino en los más laboriosos, o en los que más rápidamente se enriquecen (p. 68).

Más aún, en Smith (p. 72) el nivel y dinamismo de los salarios son una especie de "termómetro" que mide el "estado de salud" de la economía global

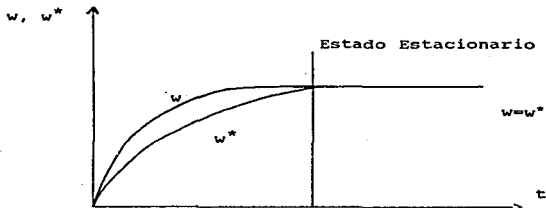
la abundante recompensa del trabajo, así como es el efecto necesario, es también el síntoma natural de la riqueza nacional en aumento. El escaso sustento del pobre trabajador, en cambio, es el síntoma natural de que las cosas se hallan en una situación estacionaria, y su condición paupérrima, un índice del peor de los retrocesos.

De esta manera, el nivel del salario y su evolución dependen, de manera crucial, del progreso de la economía (su tasa de crecimiento) y no del estadio en el que se encuentre.

Por grande que sea la riqueza de un país, como ésta permanezca estacionaria, no es de esperar que en él sea muy altos los salarios del trabajo... Durante un periodo de progreso (...) más bien que en otro en que la sociedad alcanzó el máximo de las oscilables (riquezas), es cuando la situación del obrero pobre (...) se revela como el más feliz y confortable. Por el contrario, la situación de ese obrero es dura en el estado estacionario, y miserable en el decadente. El progreso es, en realidad, un estado feliz y lisonjero para todos los clanes de la sociedad, el estacionario, triste y el decadente melancólico (pp. 69 y 79).

Smith destacó la existencia del salario de subsistencia (w^*), que durante periodos muy largos podría crecer tendencialmente. Sin embargo, tanto este aspecto en particular como otros muchos en general no fueron desarrollados en forma suficiente y clara en Smith. Por ejemplo, no señaló el límite máximo del aumento de w derivado del progreso económico (dK/dt y dy/dt). Sin embargo, fue categórico al señalar que su evolución tendría un freno cuando la economía entrara en el estado estacionario. Entonces, se igualarían w e w^* .

FIGURA 1
SMITH: EVOLUCION DE LOS SALARIOS Y ESTADO ESTACIONARIO



En la figura 1 se puede observar que, a medida que la economía progresa en el tiempo, los salarios de mercado después de que inician a un nivel similar al de subsistencia tienden a crecer y a situarse por encima de éste. En cuanto se ingresa en el Estado Estacionario, que se caracteriza por una situación generalizada de estancamiento de las principales variables macroeconómicas ($dK/dt = 0$, $dY/dt = 0$), tienden a igualarse ambos tipos de salarios y a volverse constantes.

Nótese que $dw^*/dt > 0$ antes del Estado Estacionario, lo cual supone que en Smith parece existir la idea, aunque rústica y poco desarrollada, de que a largo plazo w^* tendería a crecer. Así lo plantea al evaluar el desempeño de los salarios reales en los cien años que antecedieron a la publicación de su obra. La razón de esta evolución positiva parece más bien encontrarse en una reducción del precio de los bienes salario (agrícolas e industriales) que en un incremento sustancial de los salarios monetarios.²⁵

Por todo lo señalado anteriormente puede observarse que en Smith el nivel y la evolución de los salarios no dependen de la aportación adicional del trabajo a la producción (productividad marginal), es más, podríamos decir que en Smith existe una causalidad totalmente inversa.

Una alimentación abundante aumenta la fortaleza corporal del trabajador... Allí donde los salarios del trabajo son crecidos, los obreros son más activos, diligentes y expeditivos que donde son bajos (p. 79).

²⁵ "La recompensa real del salario (...) ha aumentado en el curso de la presente centuria". *Ibid.*, p. 76. Lamentablemente esta tesis no se desarrolla en el texto más que como un simple comentario.

En la obra de Smith existe, al igual que en gran parte del pensamiento clásico, el principio del "fondo de salarios", el cual establece que a medida que la sociedad es más rica existe mayor capital a repartir entre los trabajadores y a la inversa. De modo que la tasa salarial resulta de un cociente simple ($w = K/L$).

Pasemos ahora al análisis del segundo factor de la producción -el capital- el cual, tal como se acaba de ver, es fundamental en el sistema de Smith en la medida que no sólo es un determinante importante del producto, sino también de los salarios y del empleo.²⁶

En el sistema de Smith (p. 305) el capital aumenta fundamentalmente con el ahorro:

Los capitales aumentan con la sobriedad y la parsimonia, y disminuyen con la prodigalidad y la disipación, todo lo que una persona ahorra de su renta lo acumula a su capital y lo emplea en mantener un mayor número de manos productivas, o facilita que otra persona lo haga, prestándosele a cambio de un interés....

Plantea que no hay diferencia, filtraciones o desviaciones entre lo que se ahorra en un periodo y lo que se gasta en inversión en el siguiente, es decir el ahorro ex-ante es igual a la inversión ex-post.

En Smith existe -al igual que en Ricardo, Marx y Keynes- el principio de la caída tendencial de las utilidades generales a medida que progresa la economía. En todos ellos hay razones

²⁶ Parece ser que en Smith no existía un concepto amplio y preciso del capital. Lo consideraba como un adelanto o anticipo a la producción. "De cualquier forma, se trata de la noción de capital que afirma que éste consiste esencialmente en anticipos de salarios a los trabajadores, idea que corre a través de toda la economía política clásica en Inglaterra". Esos anticipos se refieren a acervos de alimentos, indumentaria y vivienda para comenzar la producción. Debb, 1983.

diferentes. En Smith (p. 85) parece deberse a un principio de competencia y de saturación del capital que provoca reducción de precios con aumento de salarios:

Quando los capitales de muchos comerciantes ricos se invierten en el mismo negocio, la natural competencia que se hacen entre ellos tiende a decrementar su beneficio; y cuando tiene lugar un incremento del capital en las diferentes actividades que se desempeñan en la respectiva sociedad, la misma competencia producirá efectos similares en todos ellos, es decir provocará un aumento por la competencia de trabajadores, con lo cual aumentará su precio de mercado.

En este punto hay que considerar que en el sistema de Smith los precios se forman por los costos que representan los tres factores de la producción: salario (W), renta (R) y beneficios (B). Por lo que al aumentar la demanda de trabajadores, aumenta el factor salario del precio. Pero, aunque no queda claro en Smith, los empresarios no pueden aumentar sus precios debido al principio de la libre competencia. Por tanto, el efecto final es la reducción de los beneficios.

$$(6) B = Y - (R+W)$$

Así, los beneficios son una especie de residuo de la renta y los salarios

La porción que sobra después de pagar la renta de la tierra y el precio de todo el trabajo empleado en conseguirlos, manufacturarios y ponerlos en el mercado, implica necesariamente un beneficio para alguien.²⁷

Si tomamos el capital como los salarios adelantados, es decir $W = Lw$, donde $K = W$, podemos plantear a la tasa de ganancia de la manera siguiente:

²⁷ Ibid. p. 51. Parece existir en Smith una gran laguna teórica en el tratamiento de la Renta, ya que si bien considera que aumenta con la acumulación de capital, no trata específicamente a sus determinantes. Véase Dobb. op. cit. y Adelman op. cit. Ambos descartan a la renta como un factor importante dentro del esquema general.

$$(7) \quad r = \frac{B}{K}$$

Así, los beneficios caen por un problema de saturación y de competencia de mercado. Entonces, la acumulación y el progreso hacen que la evolución de los salarios y de los beneficios sea inversa. Es decir, la acumulación de capital afecta negativamente a los beneficios y a la tasa de ganancia por dos vías: a) aumenta la demanda de empleo y, por ende, incrementa los salarios y b) provoca una saturación de mercado, por lo cual tiende a darse un proceso de reducción de precios, aún cuando aumentan los costos de producción. Es conveniente resaltar que ambos procesos son independientes entre sí, pero derivados de la misma causa: la acumulación de capital.

Llega un momento en que la conjugación de ambos elementos lleva a una situación en la que se obstaculiza la acumulación, por lo que dY/dt y dK/dt tienden a cero. A partir de entonces se comienzan a estabilizar los salarios y la población. He aquí el estado estacionario, en el cual la economía se mantiene prácticamente en una situación de reproducción simple, que implica que el producto social alcanza exclusivamente para la subsistencia, sin aumento ni disminución del ingreso, del capital, de la población, de la ganancia y de los salarios.

Smith señala que hay varias alternativas para evitar ese estadio. Por ejemplo, la incorporación de nuevos territorios o nuevas ramas del comercio interno y externo que amplíen los

límites del mercado. A diferencia de Marx, no plantea la reducción de los salarios.

1.2 RICARDO

Quizás el primer modelo formal de salarios se encuentra en los trabajos de este gran economista inglés del siglo XVIII. Si bien en su vasta obra este tema se trata en forma recurrente, sólo analizaremos los planteamientos principales que subyacen en los Principios de Economía Política y Tributación en su tercera edición, debido a que en ella logró integrar los elementos principales de sus trabajos anteriores, así como también los mayores avances y reconoció los errores y las inconsistencias de sus trabajos anteriores.²⁸

Como ya se mencionó, si bien en autores precedentes ya se encontraban las bases del concepto de excedente social y algunas ideas respecto a los salarios y a la distribución, consideramos que en Ricardo por primera vez se logró plantear con claridad el problema de la distribución de la riqueza entre los factores productivos, tanto en forma estática como dinámica, dentro de un enfoque macroeconómico integral.

²⁸ Por un lado, Ricardo formuló su teoría general del valor-trabajo, con la cual pudo superar las limitaciones de análisis precedentes. Así, pudo determinar con mayor precisión la tasa de beneficio de la sociedad, pudo dejar de lado la simplificación inicial de que los salarios se componían exclusivamente de cereal. Efectivamente, al incorporar la teoría del valor, pudo homogeneizar productos e insumos heterogéneos y, por tanto, pudo encontrar más correctamente sus valores de intercambio. También en esta obra reconoció la imposibilidad de encontrar la "mercancía patrón" y no dio cuenta que la manipulación podría tener efectos negativos en el empleo. Al respecto puede verse Bobb, op. cit. y Lydall, op. cit. pp. 15-23.

En ese sentido, debemos decir que son cinco los principios económicos en los que se sustenta dicho enfoque: a) La Ley de Say; b) El Principio de Población de Malthus; c) La Ley de los rendimientos decrecientes en la agricultura y crecientes en la industria; d) La Teoría del Valor Trabajo; e) El principio de que la libre competencia conduce a que los salarios y las ganancias tienden a igualarse intra e intersectorialmente.

Todos estos principios actúan lógicamente y simultáneamente. Basta que uno de ellos se invalide, para que muchas de las conclusiones centrales de todo el modelo de Ricardo se vean seriamente cuestionadas.

Podemos adelantar que la esencia de su teoría de los salarios y de la distribución se puede sintetizar en la siguiente idea (Ricardo, 1973, p.5):

Las proporciones del producto total de la tierra que serán imputadas a cada una de las tres clases, bajo los nombres de renta, utilidad y salarios, serán esencialmente diferentes; dependiendo principalmente de la fertilidad del suelo, de la acumulación de capital y de la población y de la habilidad, del ingenio y de los instrumentos utilizados en la agricultura. La determinación de las leyes que rigen esta distribución es el problema primordial de la Economía Política.

La teoría del valor viene a ser, en última instancia, el corazón de la teoría de la distribución de Ricardo. Planteaba que cualquier bien producido adquiere valor en la medida que se le incorpora trabajo en su elaboración, por ello llegó a una primera gran conclusión:

El valor en cambio de todo producto aumenta al multiplicarse las dificultades de su producción. Una reducción del precio de los cereales, ocasionada por mejoras en la agricultura o en la importación reducirá únicamente el valor en cambio de los mismos sin afectar el precio de los demás productos (pp.17-19).

Conforme la sociedad avanza en el desarrollo económico, va observando incrementos de su población, por lo que llegará un momento que será necesario utilizar tierras de menor calidad, con lo que el esfuerzo para hacerlas producir será mayor. Esto hará que el valor de los bienes agrícolas (que constituyen el "consumo básico") se incremente, con lo que el valor del trabajo también se incrementará. Conjuntamente, este proceso de crecimiento provocará rendimientos crecientes en las manufacturas, con lo que su valor caerá, debido a que requerirá menor esfuerzo laboral para producirlas.

En la medida que Ricardo planteó que las ganancias capitalistas eran un residuo de la producción total y del "consumo básico", éstas se verían reducidas en la medida que apareciera la renta y que creciera el valor de los bienes salario.

Así, la necesidad de abrir tierras de menor calidad al cultivo provocaría cambios importantes en la estructura de precios relativos en detrimento de las utilidades capitalistas y en favor del pago de renta a los dueños de la tierra.

Aunque los bienes producidos en circunstancias similares no variasen uno con respecto al otro, por ninguna causa, a no ser por la adición o la reducción de la cantidad de empleo necesario para producir uno u otro de ellos, si se comparan con otros que no fueron producidos con la misma proporcionalidad de capital fijo, variarán también por la otra causa que ya he mencionado antes, o sea, un incremento en el valor del trabajo, a pesar de que no se utilizó ni más ni menos trabajo en la producción de cualquiera de ellos. El valor en cambio de todos los bienes, ya sean manufacturados, extraídos de las minas u obtenidos de la tierra, está siempre regulado no por la menor cantidad de mano de obra que bastaría para producirlos (...), sino por la mayor cantidad de trabajo necesariamente gastado en su producción. La razón por la cual la producción primaria aumenta de valor comparativo es que se emplea más trabajo en la producción de la última porción obtenida y no la circunstancia de que se pague una renta al terrateniente. No acontecerá reducción

alguna en el precio del cereal aunque los terratenientes condonanen la totalidad de sus rentas (pp. 54-55).

Como hemos visto, dos de los cinco principios económicos básicos ya señalados han entrado en acción: la teoría del valor trabajo y la ley de rendimientos crecientes en la industria y decrecientes en la agricultura, que en conjunto conducen a la teoría de la renta. Los otros tres principios permiten entrar de lleno en la teoría de la distribución de Ricardo.

Planteaba que, al igual que toda mercancía, los salarios tienen un precio de mercado (w) determinado por las tradicionales leyes de la oferta y la demanda de corto plazo y un precio natural (w^*), que tiene que ver con su valor y es el que tiende a prevalecer en el largo plazo. Es aquel salario que permite a los trabajadores subsistir y perpetuar su raza sin aumentar ni disminuir. No depende del nivel de salarios nominales, sino de la cantidad de alimentos, productos necesarios y comodidades de que por costumbre disfruta.

Si bien Ricardo estableció que en el largo plazo los salarios de mercado tenderían forzosamente a converger al nivel de su tasa natural, el salario natural o de subsistencia tendería a cambiar debido a varios factores.

En un mismo país varía en distintas épocas, y difiere cuantiosamente de un país a otro. Depende esencialmente de los hábitos y de las costumbres de la gente. Un campesino inglés considera su salario por debajo de la tasa natural, y demasiado escaso para mantener una familia, si no le permitiese adquirir otros alimentos que patatas, ni vivir en una habitación mejor que en una choza de barro; sin embargo, estas modestas exigencias naturales se consideran suficientes en países donde la vida humana es barata, y sus

necesidades son satisfechas con facilidad. Muchas de las comodidades de que actualmente se goza en una canita inglesa se hubieran considerado como lujo en un período anterior de nuestra historia (p. 74).

A continuación pasemos a formalizar el modelo de Ricardo y mucho de lo que hemos dicho hasta ahora que al igual que en el apartado anterior, algunas ecuaciones se basan en Adelman. La primera ecuación es la función de producción total de la economía.

$$(1) Y_T = f(L_T, K_T, S_T, T_T) = Y_1 + Y_2$$

Donde:

Y_T = producto físico total
 Y_1 = producto físico del sector 1 (trigo)
 Y_2 = producto físico del sector 2 (manufacturas)
 L = trabajo
 K = capital
 S = tierra
 T = tecnología, progreso técnico.

La ecuación siguiente es la función de producción del sector productor de trigo. Con la utilización de tierras de primera calidad se obtendrán rendimientos crecientes, pero al momento de abrir el cultivo a tierras de menor calidad, aparecerán irremediabilmente los rendimientos decrecientes del trabajo.

$$(2) Y_1 = f(L_1, K_1, S_1, T_1)$$

$f'(L_1) < 0$ Rendimientos del trabajo.

$f'(K_1, T_1) > 0$

$f''(K_1, T_1) > 0$ Rendimientos del capital y la tecnología

La ecuación siguiente se refiere a la función de producción del sector industrial, que presenta en todos los casos rendimientos positivos.

$$(3) Y_2 = f(L_2, K_2, S_2, T_2)$$

$$f'(L_2, K_2, T_2) > 0$$

$$f''(L_2, K_2, T_2) > 0,$$

De acuerdo con Pasinetti²⁹ (3) también se puede escribir

$$(3)' Y_2 = zL_2, \text{ donde } z = \text{productividad media del trabajo.}$$

$$(4) L_T = L_1 + L_2 = f(dK/dt)$$

Expresa el nivel de ocupación total de la economía el cual, a su vez, depende de la dinámica de la acumulación de capital.

La nómina salarial pagada total es igual a la cantidad total de empleo multiplicada por los salarios reales en términos de trigo (w).

$$(5) W = Lw$$

Los beneficios del sector 1 se expresan como:

$$(6) B_1 = Y_1 - R - L_1w$$

A partir de un manipuleo algebraico, que no nos interesa describir, Pasinetti plantea que los precios de los sectores, se pueden expresar de la siguiente manera:

$$(7) \quad P_1 = \frac{L_1}{Y_1 - R}$$

$$(8) \quad P_2 = \frac{1}{z}$$

Que, como puede verse, tendrán una evolución inversa entre sí a medida que crece la economía, ya que el precio del grano tenderá a crecer, en la medida que cada vez se requiere más trabajo para producirlo; mientras que los precios

²⁹ El desarrollo que sigue se basa en lo general en Pasinetti, 1983.

industriales tenderán a caer por el aumento continuo de la productividad media del trabajo.

Por su parte, los beneficios de los sectores 1 y 2 y del total de la economía pueden expresarse de la siguiente manera:

$$(9) \quad p_1 B_1 = p_1 Y_1 - p_1 R - L_1 P_1 W$$

$$(10) \quad p_2 B_2 = p_2 Y_2 - L_2 P_1 W$$

$$(11) \quad B_T = Y_T - p_1(R + W)^{30}$$

Esta última ecuación también equivale al producto neto, es decir, es la producción total libre de gastos en salarios y renta. Es el excedente social sujeto a ser reinvertido y, por tanto, de él depende el destino de la economía.

Las ecuaciones anteriores son cruciales debido a que, en esencia, contienen la teoría del valor y la distribución de Ricardo y permiten observar claramente que las utilidades son un residuo del producto total y de las remuneraciones de los demás agentes económicos (trabajadores y terratenientes).

³⁰ Se llega a estos resultados de multiplicar a las dos primeras ecuaciones por los precios respectivos, y (11) se obtiene del siguiente procedimiento:

$$B_T = B_1 + B_2$$

$$B_T = p_1 Y_1 - p_1 R - L_1 P_1 W + p_2 Y_2 - L_2 P_1 W$$

$$p_1 Y_1 = VBP_1 \quad p_2 Y_2 = VBP_2; \quad \text{donde VBP equivale al Valor Bruto de la Producción.}$$

$$L_1 P_1 W = W_1 \quad L_2 P_1 W = W_2$$

$$B_T = VBP_1 - p_1 R - W_1 + VBP_2 - W_2$$

$$B_T = VBP - p_1 R - W$$

$$B_T = Y_T - p_1(R + W)$$

Si suponemos que el capital de la economía equivale únicamente a la nómina salarial (W), entonces podemos decir que la tasa de ganancia total de la economía será

$$(12) \quad r = B/p_1L$$

Para analizar el funcionamiento del sistema descrito, partamos del hecho de que a principio del año se conoce el volumen de ocupación y de capital. El salario real no es conocido, por lo que tiene que determinarse en el mercado. Sabemos que el salario de largo plazo equivale al salario natural, pero como ya vimos, eso no quiere decir que éste sea estático, ya que cambia con una serie de factores. Es más, de la teoría de Ricardo se desprende que el salario natural crece conforme se avanza en el proceso de desarrollo económico. De ahí que habría que decir que

$$(13) \quad \frac{dw^*}{dt} = w \left(\frac{dY_1}{dt}, \frac{dY_2}{dt}, \frac{dz}{dt} \right), \text{ donde}$$

$z = \text{"hábitos y costumbres de la gente"}$

$$f'(Y_1, Y_2, z) > 0$$

Es decir, el salario natural (w^*) tiende a crecer a medida que aumenta el producto sectorial y que cambien ciertas condiciones psicológicas y reales de los trabajadores (z).

Veamos ahora la determinación de los salarios reales en el corto plazo.

Si al comienzo del año la demanda supera a la oferta de empleo, el salario real tendrá que elevarse ($dw > 0$), y a

caer en el caso contrario. El equilibrio se dará cuando $L^o=L^d$, esto es, cuando la economía se encuentre en el estado estacionario.

Veamos cómo se construyen las curvas de demanda y oferta de trabajo en el sistema de Ricardo. La primera se construye a partir de la acumulación de capital del sistema.³¹

El capital, de acuerdo con su durabilidad, puede dividirse en fijo y circulante (fondo de salarios). La manera en que el capital puede aumentar (proceso de acumulación) se basa en el aumento de ahorro, el cual depende del aumento del excedente. Aquí entra en acción la Ley de Say, en el sentido de que todo el incremento del excedente se traduce automáticamente en incremento del ahorro y en incremento de la inversión, con lo cual el sistema crece y absorbe trabajo. Esta ley implica que no hay ninguna fuga entre ahorro (en el momento t) y la inversión (en el momento $t+1$); es decir, no existe la posibilidad de atesoramiento, de especulación o de retardo en ese proceso. Como puede verse, en Ricardo al igual que en Smith, la demanda de trabajo y los salarios no dependen de la productividad marginal del trabajo (como en la teoría marginalista), sino del dinamismo del producto global y de la acumulación.

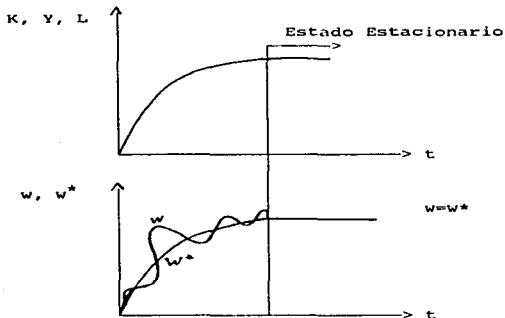
Por su parte, la oferta de trabajo se construye a partir del ritmo de crecimiento demográfico, basado en la aplicación del

³¹ Ricardo definió al capital como aquella parte de la riqueza de una nación que se emplea en la producción y comprende los alimentos, vestidos, herramientas, materias primas, maquinaria, etc. necesarios para dar efectividad al trabajo". Ricardo, op. cit., p.72.

Principio de Población de Malthus. Esta curva de oferta es mucho menos elástica que la de demanda: si la economía en un momento dado crece con dinamismo, absorberá repentinamente mano de obra, pero como la población no crece al mismo ritmo, tenderá a darse un desequilibrio coyuntural, ya que $L^d > L^o$, lo que hará que los salarios de mercado superen a los salarios de subsistencia; por lo cual mejorarán las condiciones de vida, las cuales estimularán la procreación y, por tanto, se incrementará la oferta de trabajo. Cuando esto suceda, será muy factible que ésta supere a la demanda, con lo cual los salarios de mercado caerán, incluso por debajo del nivel de subsistencia. Ello provocará muertes hasta que $L^o < L^d$, con lo que nuevamente se repetirá el ciclo. A la larga, debe observarse una trayectoria convergente al nivel natural, tal como se presenta en la figura 2.

Es conveniente señalar que al igual que en Smith, en Ricardo podemos decir que w é w^* son similares en las etapas iniciales de la acumulación. A medida que la sociedad inicia el proceso de crecimiento moderno ambos salarios tienden a diferenciarse: w crecerá inicialmente más que w^* pero, por el Principio de Población de Malthus, seguirá una trayectoria cíclica convergente de largo plazo en torno de w^* .

FIGURA 2
RICARDO: EVOLUCION DE LOS SALARIOS Y ESTADO ESTACIONARIO.



Mientras la economía se mantenga en la etapa dinámica (lado izquierdo de la gráfica) habrá variaciones en dK/dt , dY/dt y dL/dt , y a medida que se acerque el Estado Estacionario tenderán a cero.

Puede observarse que, en esencia, existe el mismo argumento de Smith. Sin embargo, hay una diferencia crucial en cuanto a la trayectoria que lleva a que $w = w^*$. En Smith es asintótico, mientras que en Ricardo es un proceso cíclico.³²

La aparición de los rendimientos decrecientes en la agricultura hace que la economía se desarrolle cíclicamente. Al crecer el producto y la población será necesario abrir

³² La población se regula por sí sola, de acuerdo con los fondos que se emplean para sostenerla, y por consiguiente aumenta o disminuye cuando aumenta o disminuye el capital. Ricardo, op. cit. p. 59.

tierras al cultivo, eso hace que caigan los beneficios y la tasa de ganancia, con lo que también la inversión y, por tanto, el producto y la ocupación. Así, la Ley de Malthus, a través de las variaciones de la población, es el mecanismo que permite desbloquear la acumulación de capital y el crecimiento económico. Por tanto, el crecimiento de la población siempre se ajustará al dinamismo de la economía.

$$(14) \frac{dL^d}{dt} = f(dK/dt),$$

$$(15) \frac{dL^o}{dt} = f(w - w^*)t$$

La población sólo es estable (no crece) cuando $(w - w^*) = 0$. Como puede observarse, existe una clara determinación de la demanda de empleo sobre la oferta, es decir $dL^o/dt = f(dL^d/dt) = f(dK/dt)$. La oferta tiene que seguir y ajustarse a la demanda, la cual siempre varía en función de la acumulación de capital.

Si el aumento de capital es constante y gradual, la demanda de mano de obra puede estimular constantemente el crecimiento demográfico (y cuando esto sucede) el precio de mercado de la mano de obra excede su precio natural, (con lo que) la condición del trabajador es floreciente y dichosa, y puede disponer en mayor proporción de los productos esenciales y de los gozos de la vida y, por ende, criar una familia sana y numerosa. Por el contrario, cuando los salarios son elevados, estimulan el crecimiento de la población, crece el número de trabajadores, los salarios caen nuevamente hasta su precio natural y, a veces, debido a una reacción, se sitúan a un nivel todavía inferior al primitivo... Sólo después de que sus privaciones han reducido su número, de que la demanda de empleo se haya aumentado, o de que el precio de mercado de trabajo se haya elevado hasta su precio natural, tendrá el trabajador las comodidades moderadas que le proporcionará la tasa natural de salarios (p.72).

Para finalizar podríamos puntualizar algunos aspectos centrales de la teoría de Ricardo.

- 1) Existen fluctuaciones cíclicas en el comportamiento de las principales variables económicas pero en todo caso, la productividad de la tierra será la que determine el nivel y el ritmo de los ciclos en las demás variables.
- 2) En la medida que Ricardo acepta la Ley de Say, no existen problemas de desequilibrio entre oferta y demanda agregadas en el sistema; la crisis se originan y se resuelven por las variaciones en la productividad marginal del trabajo en la agricultura o por el abaratamiento de los bienes-salario a través de la libre importación o de la aplicación del progreso técnico.
- 3) En ningún caso la evolución de los salarios es causante de las crisis, ya que son sólo el reflejo del funcionamiento del sistema, y siempre siguen al dinamismo de la producción y de la acumulación. En todo caso, los trabajadores sufren o gozan la evolución de la acumulación.
- 4) El proceso virtuoso que implica la Ley de Say (aumento de los beneficios, aumento del ahorro, aumento de la inversión, aumento de la producción) depende también de la rentabilidad sobre el capital invertido. Así, en la medida en que varíe la tasa de ganancia, también lo hará la acumulación.

Los motivos que tienen los hombres para acumular capital disminuirán con cada disminución en las ganancias, y llegarán al punto de detenerse, si las utilidades se sitúan a un nivel tan bajo que no les proporcionen una compensación adecuada para todos los sinsabores inherentes a su ocupación, y a los riesgos que por fuerza encontrarán al emplear su capital en forma productiva.³³

³³ Ricardo. *Obra y correspondencia*, p. 94, citado por Adelman op. cit. p. 67.

5) La dinámica de la acumulación de capital depende principalmente de los cinco principios básicos señalados que permiten la construcción del sistema ricardiano, y hacen que exista un conflicto "suma-cero" entre salarios y ganancias, tal y como se vio previamente en la ecuación (11).

Las utilidades disminuirán en la proporción en que aumentasen los salarios y esto se debe al incremento del valor del trabajo... Las utilidades obtenidas, tanto en la agricultura como en la manufactura, se reducen al aumentar los precios del producto primo, cuando ese aumento va acompañado de una elevación de los salarios.³⁴

2. MARX

Si bien en los autores anteriores observamos que ya existía un tratamiento integral de la determinación de los salarios, consideramos que en Marx la teorización alcanza un grado superior en profundidad y realismo.

Para Marx, el estudio de la determinación salarial y de la distribución del ingreso fue siempre el eje por el cual guió su análisis y explicación de la acumulación, reproducción y crisis del capitalismo. Por tanto, para abordar los determinantes de los salarios es necesario insertarnos en el análisis integral de esos temas.

Inicialmente debemos partir de algunos conceptos básicos. El primero se refiere al valor de la fuerza de trabajo (w^*), que es el tiempo de trabajo necesario para que se reproduzca el

³⁴ Ricardo. Principios... op. cit. pp. 85 y 88

desgaste del trabajador. En palabras de Marx (1975, pp. 99 y 55)

...el tiempo requerido para la producción de fuerza de trabajo se reduce al necesario para la producción de los medios de subsistencia; en otras palabras, el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para el mantenimiento del trabajador... Sus medios de subsistencia deben (...) ser suficientes para mantenerlo en su estado normal como individuo laborante. Sus necesidades naturales, como el alimento, el vestido, el combustible y el alojamiento varían según las condiciones climáticas y otras condiciones físicas de su país. Por otra parte, el número y la magnitud de sus (llamadas necesidades esenciales (...)) son el producto del desarrollo histórico y dependen, por tanto, en gran medida, del grado de civilización de un país...

Como se aprecia claramente, en Marx encontramos un gran parangón con el concepto ricardiano del precio natural del salario y sus variaciones de acuerdo con los niveles de desarrollo de cada nación.

Un segundo concepto fundamental es el precio de mercado del trabajo (w), que -al igual que sus antecesores- se determina por las condiciones de oferta y demanda de corto plazo.

$$a(w - w^*)_t = b(L^d - L^o)_t, \text{ donde } a, b > 0$$

Así, en la medida en que la demanda supere a la oferta de empleo, el salario de mercado será superior al de subsistencia. En el caso contrario, en que existe población excedente, los salarios de mercado serán inferiores a los de subsistencia.

Sin embargo, aparece la primera gran diferencia con los otros autores cuando Marx incorpora al análisis el concepto de plusvalía (p), el cual se determina por la diferencia entre el valor total que genera la fuerza de trabajo (y) y lo que se le paga en función de su precio de mercado ($p = y - w$). Es decir, la plusvalía no es otra cosa que el excedente

productivo generado por el trabajador que va a dar a las manos de los empresarios. En la generación y la apropiación de ese excedente radica la creación de riqueza y la capacidad de reproducción de la economía; por ello, el capitalista en todo momento tratará de que esta variable crezca a partir de que al mismo tiempo el trabajador genere el máximo valor con el mínimo salario, lo cual se puede lograr incorporando progreso técnico;³⁵ reduciendo salarios nominales y aumentando la jornada de trabajo, manteniendo constantes los salarios.

Dependiendo del momento, nivel y dinámica de la acumulación, el capitalista echará mano de cualquiera de esas opciones o alguna combinación. Así por ejemplo, en los periodos de crecimiento económico y de acumulación, las empresas pueden actuar con la primera opción, incluso incrementando salarios, pero menos que la productividad. En los momentos de crisis y depresión, generalmente actúan deprimiendo salarios y/o aumentando la jornada de trabajo.

Este punto central marca el comienzo de las grandes diferencias teóricas de Marx con sus antecesores.

Marx señala que para que una economía se reproduzca, necesariamente debe existir un excedente social creciente que se invierta.

³⁵ Al aumentar la productividad, como producto del progreso técnico, "... se abarata el obrero y crece, por tanto la cuota de plusvalía, aun cuando suba el salario. La subida de éste no guarda nunca proporción con el incremento de la productividad del trabajo". El aumento de ésta implica que el mismo esfuerzo laboral genera más valor y que el capital constante también transmite más valor, todo lo cual genera a su vez más productividad. Ibid. 509-510.

Considera que los empresarios están obligados a enriquecerse debido al doble conflicto que día a día libran en su quehacer económico. Por un lado, tienen una lucha con los demás empresarios por ganar (dominar) espacios del mercado, lo cual significa mejorar técnicas de producción y ampliar, muchas veces a costa de sus competidores, sus ventas. Por otro lado, entablan otra lucha contra los trabajadores, al tratar de pagarles salarios bajos con la finalidad de minimizar costos. Este proceso se traduce en una dinámica de generación de plusvalía que permite incrementar capital, que, a su vez le permite apropiarse de más plusvalía que también vuelve a convertir en capital adicional. Este es el proceso virtuoso y auto reproductor de acumulación de capital.

Como un fanático de la valorización del valor, el verdadero capitalista obliga implacablemente a la humanidad a producir por producir... Comparte con el acaudalado el instinto absoluto de enriquecerse. Pero lo que en éste no es más que una manía individual, es en el capitalista el resultado del mecanismo social, del que él no es más que un resorte. Además, el desarrollo de la producción capitalista convierte en ley de necesidad el aumento constante del capital invertido en una empresa individual, y la concurrencia impone a todo capitalista individual las leyes inmanentes del régimen capitalista de producción como leyes coercitivas impuestas desde afuera. Le obliga a expandir constantemente su capital para conservarlo, y no tiene más medio de expandirlo que la acumulación progresiva.³⁶

Cuando la economía se encuentra en la fase de crecimiento, Marx (p. 672) -al igual que sus antecesores clásicos- planteó que los salarios de mercado tenderían a crecer, debido a una desproporción entre oferta y demanda de trabajo.

Las exigencias del capital que se acumula pueden exceder el aumento de la fuerza de trabajo o del número de trabajadores; la demanda de trabajo puede exceder la oferta y, por consiguiente, los salarios pueden subir.

³⁶ Ibid. p. 499. El subrayado es nuestro.

Si ya dijimos que la acumulación es el motor del capitalismo, y dado el argumento anterior, podría pensarse que los salarios crecerán indefinidamente hasta llegar a atentar el mismo ritmo y nivel de acumulación en la medida que w crezca sostenidamente y alcance el nivel de y , con lo cual la plusvalía tendería a desaparecer. Sin embargo, Marx tuvo muy claro que esto nunca sucedería, debido a que planteó que esa relación positiva (acumulación de capital-aumento de salarios) podría ser válida únicamente por espacios cortos,³⁷ ya que en el largo plazo la tendencia sería que el salario de mercado se igualara al de subsistencia ($w = w^*$). Incluso podría darse que ese salario de mercado se ubicara a niveles inferiores.

El alza del precio del trabajo se mueva siempre dentro de límites que no sólo dejan intangibles las bases del sistema capitalista, sino que además garanticen su reproducción en una escala cada vez más alta. La ley de acumulación capitalista (...) excluye toda reducción del grado de explotación del trabajo o toda alza del precio de éste que pueda hacer peligrar seriamente la reproducción constante del régimen capitalista y la reproducción del capital sobre una escala cada vez más alta (...). Para decirlo en términos matemáticos: la magnitud de la acumulación es la variable independiente, la magnitud del salario la variable dependiente, y no a la inversa (p. 523).

Esto se lograría a partir de la teoría del "ejército industrial de reserva", que establece que, de manera estructural, tenderá a disminuir la demanda de trabajo debido a la maquinización constante a que obliga la acumulación y la reproducción capitalistas.

A grandes rasgos, el movimiento general de los salarios se regula exclusivamente por las expansiones y contracciones del ejército industrial de reserva, que corresponden a las alternativas periódicas del ciclo industrial (p.535).

³⁷ Al respecto hay que señalar que Marx nunca estableció períodos precisos, pero de alguna forma pueden inferirse en la medida que señaló que las crisis capitalistas cada vez se hacían más profundas y recurrentes, al grado que llegó a hablar de ciclos de diez años.

En efecto, en la medida que la acumulación desplaza trabajadores por maquinaria, tiende a darse y perpetuarse que $L^d < L^o$, tanto en forma estática como dinámica, aún en presencia de un crecimiento demográfico moderado o incluso nulo. Así, aún en el caso extremo de que el volumen total de población no se altere, la demanda de trabajo tenderá a reducirse en términos relativos al capital (lo cual implica un incremento de la composición orgánica de capital) y posiblemente también en términos absolutos.³⁸ De manera que, aunque en ciertos periodos, la acumulación demanda más trabajadores, a la larga tenderá a perpetuarse el desequilibrio descrito y, por tanto, se abatará el salario de mercado hasta alcanzar el nivel de w^* y, como ya se mencionó, en ciertos casos podría caer a niveles inferiores. Todo esto queda de manifiesto en las siguientes afirmaciones de Marx (pp. 532-533):

Como la demanda de empleo no depende del volumen de capital total, sino solamente del capital variable, disminuye progresivamente a medida que aumenta el capital total, en vez de crecer en proporción a éste. Decece en proporción a la magnitud del capital total y en progresión acelerada, conforme aumenta esta magnitud... Para absorber un determinado número adicional de obreros y aun para conservarlos en sus puestos (...) a los que ya trabajan, se requiere una acumulación cada vez más acelerada del capital total. Pero no es sólo esto. Además, esta misma acumulación y centralización creciente se trueca, a su vez, en fuente de nuevos cambios en cuanto a la composición de capital, imputando nuevamente la disminución del capital variable para hacer subir el capital constante. (En consecuencia) La acumulación capitalista produce constantemente, en proporción a su intensidad y a su extensión, una población obrera excesiva para las necesidades medias de explotación del capital, es decir, una población obrera remanente o sobrante *.

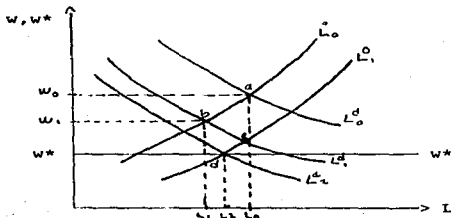
Para completar el análisis del mercado de trabajo, pasemos brevemente al análisis de la oferta de empleo.

³⁸ Sobre este aspecto hay mucha controversia. Sin embargo, si recurrimos a datos empíricos de tres países altamente desarrollados como Alemania Occidental, Francia y Reino Unido para el periodo 1870-1984 observamos, que ha caído el total de horas hombre trabajadas, por lo que ha crecido mucho la relación capital-trabajo. Fujii, 1990.

Como es sabido Marx criticó severamente el Principio de Población de Malthus que establecía que la población variaba en función directa de los salarios. Marx, por el contrario, planteó una relación inversa: a medida que los trabajadores mejoran su nivel de vida reducen su reproducción. Aunque no desarrolló a profundidad este punto, llevó el análisis a conclusiones totalmente distintas a las de los clásicos. Por tanto, podemos considerar a la oferta de trabajo como una variable exógena y cuyo crecimiento tiende a disminuir a medida que se avanza en el desarrollo. Sin embargo, por el análisis anterior, a largo plazo tenderá a incrementarse el desempleo.

Estas importantes aseveraciones pueden expresarse gráficamente en la figura siguiente.

FIGURA 3
MARX: SALARIOS Y MERCADOS DE TRABAJO



Por simplicidad, partiremos de que la economía en un momento determinado se encuentra en el punto a, en el cual $w > w^*$, bien sea como consecuencia del dinamismo de la producción que desplazó previamente L^d a la derecha o bien por escasez de mano de obra.

Como se acaba de mostrar en las argumentaciones anteriores de Marx, en el largo plazo la acumulación de capital tiende a demandar cada vez menos trabajo, lo que hace que se desplace L^d a la izquierda; con ello el salario de mercado caerá hasta w_1 (punto b). Marx cuestionó severamente la ley de Malthus, razón por la cual afirmó que la pobreza genera mayor reproducción de la población. De este modo, bien puede suceder que ante las caídas salariales, comience a desplazarse la función L^o a la derecha, lo cual acelera la convergencia de w a w^* (al encontrarse $L^d_2 - L^o_1$) en el punto d. Ahí, la economía se encontrará con salarios muy inferiores que al principio y con un nivel prácticamente invariado de empleo, incluso probablemente menor.

Así, mientras que en los clásicos la operación del Principio de Población de Malthus provocaría en el largo plazo el equilibrio estable en el mercado de trabajo y, por tanto, en el nivel de los salarios ($w = w^*$), en Marx las teorías de la acumulación y del ejército de reserva provocarían desequilibrios estructurales en la ocupación y, a la larga, salarios generales deprimidos.

Por otro lado, vemos que, al igual que en Smith y en Ricardo, la evolución del salario no se determina directamente por el

producto marginal del trabajo (PML), sino por las condiciones, niveles y etapas de la acumulación de capital. En Marx, la necesidad de acumulación obliga a que permanentemente aumente PML, destacando que el sentido de causalidad es similar al de los clásicos: el incremento de PML genera incremento de plusvalía, lo que se traduce en aumento de la acumulación de capital. Finalmente, todo ello provoca que en las primeras fases de la dinámica se den aumentos de la demanda de trabajo y en consecuencia, también en los salarios.

Sin embargo, hay momentos en que ese proceso de acumulación y crecimiento se obstaculiza por causas inherentes a él mismo. En efecto, Marx planteó que a medida que este proceso de capitalización crecía, tendía a darse una dinámica negativa sobre la tasa de ganancia (G), que frenaría ese proceso virtuoso y aparecerían las crisis y con ellas el lado oscuro del desenvolvimiento del capitalismo. Sin embargo, las crisis -que son la manifestación más clara de la enfermedad del sistema- sirven para remediar los males de la acumulación. En palabras de Sweezy (op. cit. p. 172) : "La depresión es más bien el método específico para remediar (desde un punto de vista capitalista) los males de la prosperidad. Un ritmo acelerado de acumulación da lugar a una reacción bajo la forma de crisis: la crisis se convierte en depresión; la depresión, engrosado el ejército de reserva y depreciando los valores del capital, establece la lucratividad de la producción y por este medio pone la base para que se reanude

la acumulación. La repetición de todo el proceso es ahora simplemente una cuestión de tiempo. Esta es, entonces, realmente, más que una teoría de las crisis, es esencialmente una teoría de lo que los modernos economistas llaman el ciclo económico en su conjunto". Marx señaló:

El curso característico de la industria moderna, a saber, un ciclo decenal de períodos de actividad media, producción a alta presión, crisis y estacionamiento, dependen de la formación constante, la mayor o menor absorción y la reformation del ejército industrial de reserva con la población excedente (...) Toda la forma del movimiento de la industria moderna depende, por lo tanto, de la transformación constante de una parte de la población trabajadora en brazos desocupados o semioocupados (Sweezy, p. 172).

En Marx queda muy claro que las crisis comienzan en el momento que la tasa general de ganancia (G) cae por debajo del nivel considerado ordinario. Tan luego esto pase, comenzará una reducción general de la actividad capitalista. Si en alguna industria G cae, es probable que el capitalista se mueva a otra que le ofrezca mejores expectativas. Pero si en esa nueva industria vuelve a ocurrir lo mismo o si este proceso de reducción de G es general, puede asegurarse que en forma igualmente general habrá una contracción de los montos generales de inversión. Los capitalistas pueden actuar posponiendo sus inversiones hasta que consideren que hay mejores condiciones (es decir, perspectivas de que G regrese a su nivel anterior), o aceptando ese nuevo y menor nivel de G, pero tratará de realizar cambios en su estructura de producción para allegarse ventajas comparativas en relación a sus competidores.

A raíz de todo este esquema, podemos distinguir que Marx alcanzó conclusiones totalmente diferentes a las de sus antecesores:

a) Los salarios se determinan a partir de la dinámica de acumulación del sistema y no de un principio exógeno de subsistencia. Es decir, el sentido de causalidad es totalmente inverso entre Marx y Ricardo.

b) Esto hace que las ganancias crezcan tendencialmente, aunque la acumulación de capital provoca serios ciclos de acumulación de tasa de ganancia con lo que la acumulación entrafía las raíces de su propia crisis.

c) Marx, a diferencia de los clásicos, observó oscilaciones cada vez más recurrentes y profundas, en las cuales los salarios serían la variable más afectada. Nunca queda claro en Marx -al menos en El Capital- hasta dónde pueden descender, pero es claro que su futuro es pesimista.

d) En similitud con los clásicos, en Marx los salarios nunca serían la fuente principal de las crisis, más bien serían la variable que, a partir de sus ajustes a la baja, permitirían la salida de las depresiones.

e) Aún en presencia de salarios bajos y de estabilidad demográfica, las crisis ocurrirían como consecuencia del dinamismo de la acumulación de capital.

Ante ello, los capitalistas harían uso de diversos expedientes para recomponer sus niveles de plusvalía, a través de deprimir los niveles salariales, de aumentar la

productividad del trabajo, reducir la ocupación de trabajadores y/o de aumentar la jornada laboral. Una vez que mejoraran sus niveles de plusvalía y acumulación volvería a reanudarse el mismo proceso. En la óptica marxista este sería el sino del sistema capitalista: su desenvolvimiento a través de ciclos económicos en los que los salarios siempre cargarían con el peso de las crisis y eventualmente gozarían -muy poco y por corto tiempo- de los momentos de expansión. Sin embargo, a largo plazo

... a medida que se acumula el capital, tiene necesariamente que empeorar la situación del obrero, cualquiera que sea su retribución, ya sea ésta alta o baja (Marx, p. 547).

3. LA TEORIA POSCLASICA

En el último tercio del siglo pasado surgió una línea teórica que partió de principios, supuestos y objetivos muy distintos a los que se plantearon los autores clásicos y Marx. Lo que aquí llamaremos teoría posclásica, inauguró una nueva metodología de estudio. En esa categoría encuadraremos a los planteamientos que van desde la aparición de los primeros escritos sobre la determinación de los salarios en función de la productividad marginal de J.B. Clark, pasando por los aportes de Keynes, hasta algunos argumentos nekeynesianos y ortodoxos recientes.

3.1 LA TEORIA NEOCLASICA

La teoría neoclásica elaboró su análisis de los determinantes de los salarios a partir de dos elementos: a) la aceptación del concepto de fijación de salarios en función de las condiciones de oferta y demanda de trabajo al comenzar el periodo productivo, y b) del rechazo de las teorías clásica y marxista de la determinación de los salarios de largo plazo. Ese lugar pasó a ocuparlo la noción de productividad marginal. La refutación empírica del Principio de Población de Malthus, llevó a que la teorización de los salarios de largo plazo se hiciera al margen de la evolución de la población.³⁹ El cambio consistió en eliminar cualquier

³⁹ Ya desde mediados del siglo pasado había fuertes indicios de que al menos en Europa Occidental el aumento de los salarios reales no implicaba aumentos en la reproducción de los trabajadores, sino al contrario. Marx lo había notado en un principio -aunque nunca lo desarrolló sistemáticamente- y algunos autores marginalistas después. Ante ello,

elemento demográfico para la determinación de los salarios en el largo plazo y en su lugar, se incorporó una variable económica ya presente en los autores anteriores, pero dándole un sentido de causalidad totalmente inverso. Efectivamente, el lugar que anteriormente tenía el crecimiento demográfico, lo ocupó el principio de la productividad marginal decreciente del trabajo, por lo que el concepto de excedente económico, automáticamente desapareció y en su lugar apareció el principio -que Joan Robinson (1981, pp. 21-22) llamó "moralizante"- de que cada factor recibe una retribución en función de su aportación particular. Con ello, esta teoría rompió totalmente con cualquier carácter o perfil social en el análisis y le confirió a la teoría de la distribución un principio de complementariedad entre las clases dentro del proceso productivo, muy lejano de aquél que le definía un carácter antagónico dentro de un esquema de reproducción y acumulación.

Esta nueva teoría, preocupada por la permanente liberalización de mercados y la inexistencia de intervenciones y controles gubernamentales planteó, desde un principio, que ello aseguraría equilibrios parciales que automáticamente conllevarían al equilibrio general, el cual -por definición- garantiza el mejor de los mundos, ya que en él todos los agentes económicos maximizan sus comportamientos y, por ende, sus ingresos. Sólo la alteración de cualquiera

Marx recurrió a la teoría del ejército de reserva. Los neoclásicos a la teoría de la productividad marginal.

de esos dos supuestos llevaría irremediablemente a situaciones de ineficiencia y de desequilibrio.

Esta línea de análisis que se inauguró en el siglo pasado conquistó el pensamiento del grueso de los economistas, por lo que no perdió trascendencia sino hasta que se logró el rescate de los planteamientos clásicos y keynesianos poco después de la segunda mitad del presente siglo, con la aparición de la teoría estructuralista de la CEPAL.⁴⁰

Maurice Dobb (1981. p. 93) señala: "Esta doctrina (la teoría neoclásica), evidentemente era más sutil y de un acabado más fino que sus predecesoras..." Sin embargo, la gran simplicidad de ese sistema, en el cual cada bien o factor funciona de acuerdo con las reglas más generales de los mercados perfectos, empobreció severamente el análisis de la distribución. En efecto, en palabras del mismo Dobb, "Muchos economistas llegaron a proclamarla como un descubrimiento que ofrecía una teoría final y completa no sólo de los salarios, sino en general, de la distribución del ingreso. El profesor Clark, uno de sus primeros expositores, llegó a declararla ley natural de los salarios, verdadera independientemente del tiempo y del espacio".

Para abordar la determinación de los salarios reales en la teoría neoclásica, tenemos que partir de sus supuestos fundamentales, entre los cuales están: a) En el corto plazo existen rendimientos decrecientes del trabajo; b) El sistema

⁴⁰ Robinson, op. cit. plantea que la obra de Ricardo fue rescatada hasta la década de los sesenta con el importante trabajo de Piero Sraffa Producción de mercancías por medio de mercancías.

económico opera bajo los principios básicos de la competencia perfecta; c) Siempre que haya libre concurrencia, habrá maximización de todas las funciones de comportamiento de los agentes económicos, lo que necesariamente llevará a d) Existencia de plena ocupación de capital y trabajo.

En esta teoría, el mercado de trabajo desempeña un papel crucial. La curva de oferta de empleo representa el principio maximizador de los trabajadores en la medida que indica que ofrecerán sus servicios en la medida que reciban mayores ingresos. Esta curva se construye a partir de la relación desutilidad marginal del trabajo y salario real.

La curva de demanda de empleo, por su parte, representa el principio maximizador de los empresarios, ya que señala que éstos contratarán empleados hasta que la productividad marginal del último trabajador se iguale con el salario real pagado. En la medida que se acepta que hay rendimientos decrecientes del trabajo, la única manera en que los empresarios pueden contratar más trabajo es a partir de reducir los salarios reales. De ahí que esta curva tenga pendiente negativa.

En el esquema neoclásico el mercado de trabajo determina simultáneamente los niveles de ocupación y de salarios reales de equilibrio, los cuales a su vez permiten determinar el nivel de producción.

Permanentemente existen fuerzas que presionan para que exista equilibrio de salarios y empleo, que asegura un nivel natural

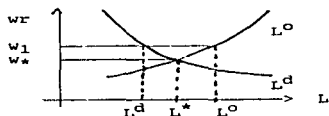
de desempleo (a partir del cual no puede aumentar el volumen de ocupación).

Como se sabe, esta teoría acepta que las economías contemporáneas operan a un nivel de desempleo calificado de natural que nada tiene que ver en el concepto de desempleo estructural planteado por Marx.

Cualquier nivel de desempleo mayor que el natural sólo puede explicarse por la existencia de un nivel salarial mayor (w_1) que el de equilibrio (w^*), generalmente adjudicado a fijaciones gubernamentales o a presiones sindicales.

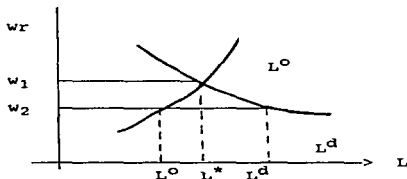
Por ejemplo, al nivel de salario w_1 , la oferta de empleo será mayor que la demanda en virtud de que habrá gran número de obreros dispuestos a trabajar por ese ingreso. Sin embargo, las empresas tendrán pérdidas si pagan esos salarios a ese número de obreros, por lo que ocuparán un nivel mucho menor. Entonces el nivel de desempleo será $L^o - L^d$. (Véase figura 4a).

FIGURA 4a
TEORIA NEOCLASICA: DESEQUILIBRIO EN EL MERCADO LABORAL
(CASO 1)



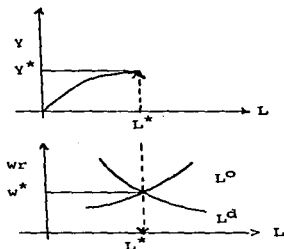
En contraste, si por alguna disposición extraeconómica los salarios estuvieran por debajo de w^* (por ejemplo, en w_2), las empresas desearían contratar más obreros que los dispuestos a trabajar por ese salario, por lo cual habría oferta insuficiente por la magnitud $L^d - L^o$ (véase figura 4b).

FIGURA 4b
TEORIA NEOCLASICA: DESEQUILIBRIO EN EL MERCADO LABORAL
(CASO 2)



Por lo visto, en ambos casos habrá desequilibrios y, en condiciones competitivas, el mercado activaría los mecanismos necesarios para alcanzar el equilibrio. La flexibilidad de w_r conduciría al pleno empleo y al nivel de producción de equilibrio (figura 4c).

FIGURA 4c
TEORIA NEOCLASIA: EQUILIBRIO EN SALARIO,
EMPLEO Y PRODUCCION



Por tanto, en el esquema neoclásico tradicional, la determinación salarial se hace en el mercado de trabajo a partir de la competitividad. Si por alguna regulación oficial o decisión política el salario se fija exógenamente, es fácil ver que se provocarán desequilibrios en el sistema económico.⁴¹

Si consideramos que los beneficios son la diferencia de los ingresos y los costos, y suponemos que el único que existe es el salarial, tenemos que

$$B = Y - wL ;$$

donde

RA = remuneración total de asalariados = wL
 B = beneficios totales,
 Y = producción,
 w = salario real unitario,
 L = ocupación

⁴¹ Lo que sigue, de alguna manera se basa en Anisi, 1984.

La maximización de B requiere que

$$\frac{dB}{dL} = \frac{dY}{dL} - w = 0 \quad ; \quad \text{donde} \quad \frac{dY}{dL} = PMgL$$

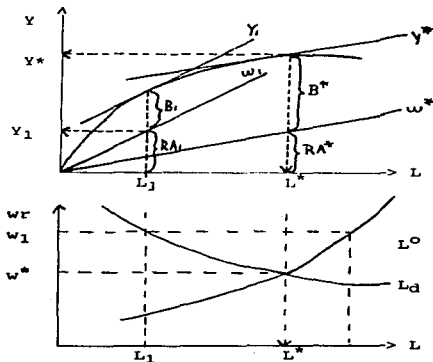
Dado el supuesto neoclásico de que en general existen rendimientos decrecientes del trabajo, el aumento del producto y de la ocupación exigen que caiga el salario real.

En la figura siguiente se puede ver fácilmente todo el planteamiento anterior. En (L_1, Y_1) no existe equilibrio ya que el nivel de salarios (w_1) es mayor al que ese sistema debe ofrecer, por lo que existe un alto nivel de desempleo de trabajadores y de equipo instalado; por tanto, el nivel de beneficios (B_1) es menor que el de equilibrio. En consecuencia, los empresarios y el sistema económico en general, para que puedan maximizar su comportamiento productivo, requieren de aumentar la escala de producción; pero ello sólo será posible si y sólo si hay flexibilidad a la baja de salarios reales, bien sea por reducción de salarios nominales o por aumento de precios. A partir de que esto ocurre, el nivel de ocupación se incrementa y pasa de L_1 a L^* , por lo cual el volumen de producción pasa de Y_1 a Y^* , los salarios caen de w_1 a w^* , los beneficios aumentan y la remuneración de asalariados baja de RA_1 a RA^*

Si por algún error la economía pasara a un nivel superior de producción, automáticamente se ubicaría en un escenario ineficiente, ya que los beneficios comenzarían a caer, a menos que no se operaran mayores reducciones salariales, pero

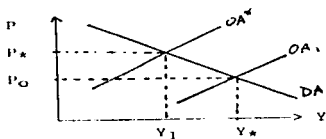
difícilmente habría trabajadores disponibles por lo que se tendería a regresar al punto L^* , w^* , Y^* .

FIGURA 4d.
TEORIA NEOCLASICA: EMPLEO, SALARIOS Y PRODUCCION.
DISTRIBUCION DEL INGRESO, ANALISIS DE SITUACIONES.



A partir de todo lo anterior se pueden construir las tradicionales curvas de oferta y demanda agregadas tal como se puede observar en la figura 5.

FIGURA 5.
TEORIA NEOCLASICA: SALARIOS Y OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS.



Dado que el análisis supone que en el corto plazo los acervos de capital son constantes, la curva de Oferta Agregada cambia a partir de movimientos en los salarios monetarios. Por ejemplo, si aumentan los salarios monetarios, sin que también lo haga y en la misma proporción la PMgL, los empresarios dejan de maximizar sus beneficios, por lo que bajan su producción. Pero como la demanda agregada no se ha alterado, en el mercado ocurre que ésta supera a la oferta, con lo que suben los precios. Por otro lado, un aumento en la productividad desplaza a la función de producción de la figura 4d hacia arriba y a la curva de oferta agregada de la figura 5 hacia la derecha. De este modo aumentan los salarios reales, las remuneraciones medias y los beneficios.

Como se ve, en esta teoría, la flexibilidad salarial es fundamental para mejorar las condiciones generales de cualquier economía en la que se parte de un salario "artificialmente" alto o bajo.

Este enfoque exige la inexistencia o la no combatividad de los sindicatos, flexibilidad de las condiciones laborales,

adecuados canales de información y ausencia de intervención del gobierno en el mercado y en las negociaciones laborales. Plantea que todo intento oficial por mejorar los salarios a partir de una política exógena deliberada que pretenda reivindicaciones salariales al margen de las condiciones del mercado laboral y de los niveles óptimos de competencia, sólo traerán ineficiencia en todo el sistema económico.

Hasta mediados de los años sesenta, se aceptaba la forma convencional de la curva de Phillips. Por lo que la eficacia de la política económica en reducir el desempleo tenía que pagar un costo inflacionario inevitable. Sin embargo, después de los trabajos de Friedman y de Phelps de 1968⁴² la teoría ortodoxa planteó que en el largo plazo las políticas monetarias y fiscales son ineficientes para aumentar la ocupación y el ingreso y en consecuencia el salario real, debido a la verticalidad de la Curva de Phillips.

Esto sucede al incorporar las expectativas de los agentes en la fijación de los precios y los salarios reales. Así, si el gobierno interviene a través de los instrumentos de política económica para tratar de reducir el desempleo, provocará un proceso inflacionario que no afectará en absoluto el nivel de desempleo y de salarios reales.

Estas conclusiones se derivan de dos supuestos cruciales de esta escuela. Primero, que existe un nivel de desocupación natural que es muy estable, por lo que la política económica

⁴² Friedman, M. (1968). y Phelps, E. (1968), citados por Harris, L. (1985). También puede verse Butler, E. (1989).

nada puede hacer por modificarlo. Segundo, que los agentes ajustan constantemente sus expectativas, a partir de contrastar sus pronósticos con el desempeño real de la economía. Esto supone que tanto empresarios como trabajadores negocian o actúan sobre la base de variables reales, no nominales.

Esta hipótesis se vuelve aún más rígida en un contexto de expectativas racionales, en el que si los agentes poseen información perfecta la curva de Phillips se vuelve vertical en el corto plazo. Sólo en la medida que los agentes se desempeñen con información casi perfecta y/o frente a cambios bruscos o inesperados de política económica es que en el corto plazo podrá haber cambios reales en las variables macroeconómicas principales. Este último caso será el contexto de la famosa "Curva de Oferta de Lucas" (véase presentación esquemática y reducida en Dornbusch y Fischer, 1991, cap. 7 y Ramos 1989). Sin embargo de acuerdo con los argumentos centrales de esa escuela, en el largo plazo los agentes tienden a rectificar sus errores de apreciación y de comportamiento, por lo que la curva de oferta casi inevitablemente se hará vertical.

De esta manera, los planteamientos recientes de este enfoque se sostienen en los fundamentos microeconómicos que recuperamos al principio de este apartado pero que son llevados al extremo en el contexto macroeconómico de equilibrios parciales que definen el equilibrio general. Por ello, pierden importancia para los países que se caracterizan

por presentar toda una serie de desequilibrios permanentes que deben analizarse desde una óptica muy distinta.

3.2. KEYNES

Hemos incorporado a este autor, quizás no porque haya dedicado atención principal y específica al problema de la determinación salarial, sino porque algunos de sus planteamientos centrales y sus críticas a la teoría ortodoxa son útiles para abordar nuestro objeto central y han sido retomados recientemente por la nueva teoría keynesiana para enfrentar muchos de los argumentos anteriores.

Los aportes de la Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero, en importante medida, se orientaron a dos grandes objetivos. El primero, a explicar el comportamiento de tres variables macroeconómicas que, sin duda, son fundamentales para entender el comportamiento del sistema económico moderno, y que son las que le dan el título completo a este trascendental texto. El segundo, a la definición de políticas macroeconómicas eficaces de corto plazo orientadas a reactivar los componentes de la demanda para combatir la depresión coyuntural de las economías desarrolladas.

Si bien es cierto que Keynes fue un gran crítico de la escuela marginalista al rechazar algunas de sus proposiciones fundamentales, en cuanto a la determinación de los salarios sus argumentaciones centrales son básicamente similares a las de esa escuela, ya que aceptó incondicionalmente la función

de demanda de empleo neoclásica, con todo lo que ella implica (rendimientos decrecientes del trabajo, aún en presencia de desempleo de capital y de hombres dispuestos a trabajar).

Gruesamente encontramos dos importantes diferencias entre la teoría de Keynes y la escuela marginalista. La primera fue su rechazo de la función neoclásica de oferta de empleo, debido a que planteó la imposibilidad de los trabajadores de maximizar sus salarios. Este rechazo provocó una consecuencia crucial: al faltar una función en el mercado de trabajo, automáticamente quedó una doble indeterminación de empleo y de salarios. Keynes optó por construir una teoría del empleo, explicada por la demanda efectiva y dejar a los salarios como una variable totalmente marginada del análisis integral y aceptó -junto con los neoclásicos- que los salarios constituyan un costo marginal muy importante en la determinación de los precios. La segunda diferencia importante concierne al rechazo de Keynes a la flexibilidad salarial como un mecanismo de recuperación del ingreso y del empleo. Keynes fue muy explícito al plantear que existe una gran rigidez de los trabajadores para aceptar salarios nominales a la baja en la recesión.

Keynes señaló que el mecanismo neoclásico para salir de la recesión olvidaba un elemento fundamental: su efecto negativo sobre la demanda efectiva. Por lo que el estímulo positivo que podría generar la caída salarial sobre la oferta podría ser fácilmente esterilizado por la reducción que generaría sobre la demanda agregada, a menos de que simultáneamente se

elevara -en la misma proporción- la demanda de exportaciones. Como se verá en la segunda parte del trabajo, esto ha sucedido con bastante eficacia en la manufactura mexicana desde 1982 y es lo que ha evitado mayores efectos recesivos. Así, Keynes se inclinó por la rigidez de los salarios nominales y sugirió actuar con política monetaria expansiva para reducir la tasa de interés como mecanismo para salir de la depresión.

Esta importante conclusión es válida para una economía cerrada, tal como la que analizó Keynes en su Teoría General, pero puede ser muy debatible en un contexto de economía abierta en el que haya gran movilidad de capitales, debido a que una importante reducción de la tasa de interés interna pueda generar fuertes salidas de capitales. Esto puede verse a la luz del conocido modelo Mundell-Fleming (Véase Dornbusch 1981 y Rivera, B. y Rivera, B, 1989).

Si bien lo que se acaba de presentar corresponde a algunos puntos generales del análisis contenido en la Teoría General, algunas líneas nekeynesianas recientes han logrado avances y puntualizaciones que rebasan esta breve presentación. Muchos de estos desarrollos tienen que ver con las hipótesis de "contornos salariales" y de segmentación de mercados, la cual, a su vez, está asociada con grados de concentración, tamaño de la industria y de la planta, discriminación

(racial, sexual, étnica, etc.), y diferencias en localización.⁴³

Otro punto a destacar de esta línea es su crítica a la curva neoclásica de oferta de trabajo, en el sentido de que rechaza que al bajar los salarios cae la disponibilidad total de trabajadores. En tal sentido y en apoyo de esta hipótesis neokeynesiana, hemos observado que las fuertes caídas salariales ocurridas en la industria manufacturera mexicana en la última década no se han acompañado de reducción en la productividad ni en la oferta laboral, sino que, por el contrario, ambas variables han crecido. Ello bien puede deberse -tal como se presenta en la tercera parte del trabajo- a que cuando cae el salario, se requiere que más miembros de la familia se incorporen al mercado laboral para compensar la reducción de ingresos reales, lo que aumenta la disponibilidad total de trabajadores y también la presión para que mejore el rendimiento laboral, aún con salarios reales a la baja.

La flexibilidad laboral de los últimos años ha adquirido muchas y muy diversas formas y modalidades, dependiendo de países, sectores, industrias y empresas particulares. De ahí que sea muy difícil pretender proponer reglas fijas o generalmente válidas de las formas que ha adquirido esta forma de relación laboral.

⁴³ Al respecto puede consultarse Appelbaum, E. (1983), Dunlop (1983) y Piore, M. (1983).

Una hipótesis fundamental de la nueva escuela keynesiana se refiere a que no existe un mercado de trabajo eficiente en el sentido de que los cambios salariales equilibren "limpien" o "despejen" oferta y demanda. Es más, esta corriente afirma -siguiendo a Keynes- que nunca podrá abatirse el desempleo, cuyo carácter último es estructural.

En relación con los puntos anteriores, pero con respecto a este último en particular, es que se encuentran las principales diferencias de este enfoque con el de la nueva Escuela Clásica. Si bien es cierto que el neokeynesiano ha incorporado en su basamento teórico a las expectativas racionales, no acepta que en lo general los mercados se despejen ni que la oferta de trabajo esté asociada directamente con la desutilidad marginal del trabajo.

En específico, el neokeynesiano ha tomado fuerza a partir de sus interesantes y sugerentes hipótesis que nuevamente demuestran el carácter estructural del desempleo a partir de la rigidez salarial que se plasma en la teoría de los "salarios de eficiencia", que señala que ante las caídas de demanda, las empresas prefieren despedir personal y recortar otros gastos antes que reducir salarios nominales, ya que ello atenta contra la productividad del trabajador, bien sea porque reduce el esmero o porque aumenta la rotación laboral. Esto es particularmente válido en el segmento moderno de la economía. No así, en el atrasado, que presenta características generales muy diferentes.

Así, en estas condiciones puede suceder que en el segmento moderno prevalezcan niveles salariales reales superiores a los que dictaría la ley de la oferta y la demanda, lo que estaría sugiriendo un "determinado nivel de desempleo eminentemente involuntario, ya que no hay incentivo para que las empresas bajen los salarios para contratar a los cesantes". (Ramos, 1989. p. 15).⁴⁴

4. LA TEORIA ESTRUCTURALISTA

Este capítulo se divide en dos partes. La primera presenta el planteamiento general y amplio de este enfoque teórico en cuanto a su concepción del desarrollo, por lo que en ella se rescatan algunos de los conceptos más generales que permiten la comprensión de los aspectos y procesos estructurales de largo plazo. La segunda parte, que se desprende de la primera, se refiere más bien al análisis de corto plazo y de los efectos de la política económica. En ella se presenta una formalización detallada que permite ubicar el problema de la determinación de los salarios manufactureros en el centro del sistema económico.

⁴⁴ Yellen (1992) presenta algunas variantes importantes dentro de la hipótesis fundamental de salarios de eficiencia y contrasta lo que ocurre en el sector moderno y en el atrasado de cualquier economía.

A lo largo de ambas partes tratamos de recuperar algunos planteamientos de los enfoques presentados en los capítulos anteriores. Al hacerlo no pretendemos incurrir en un eclecticismo vulgar, sino que por el contrario, tratamos de rescatar lo más relevante de cada uno de ellos e incorporarlo dentro de un paradigma más amplio que permita dar cuenta de lo que realmente sucede en los complejos sistemas económicos, particularmente en uno subdesarrollado como el nuestro. Todo ello supone que el estructuralismo, como aquí se maneja, es altamente versátil y permeable. De ahí su gran capacidad explicativa.

Así por ejemplo, recupera en lo general la preocupación central de los clásicos y de Marx por la relación salario-excedente dentro de un modelo específico de acumulación y reproducción, que en nuestro caso llamamos estilo de crecimiento. Del enfoque neoclásico recuperamos aspectos que hasta hace quince o veinte años se consideraban incompatibles con la heterodoxia, como la necesidad de alcanzar y preservar un marco macroeconómico general de estabilidad y equilibrio. En ese sentido, a partir de la crisis económica latinoamericana de los años ochenta, se ha llegado a acuerdos generales fundamentales en términos de que toda política económica debe ser muy respetuosa de esos principios. Así, por ejemplo, ahora se acepta que el crecimiento económico de nuestros países no puede seguir dependiendo de los déficits presupuestarios, ni de políticas de subsidios irrestrictos,

ni de políticas desordenadas de demanda en descuido del dinamismo de la oferta.⁴⁵

4.1 CARACTERISTICAS Y CONCEPTOS CENTRALES.

Como es sabido, después de la Segunda Guerra, hubo intentos de algunos economistas por crear un cuerpo analítico propio que permitiera teorizar y conceptualizar el nivel y las alternativas de desarrollo de América Latina.

Estos esfuerzos lograron, con éxito, generar lo que más tarde se llamaría la teoría de la CEPAL, la cual -aunque tiene y ha tenido siempre importantes y diversas variantes- en lo general se caracteriza por partir de algunos puntos básicos de diagnóstico de los principales problemas de carácter estructural que aquejan a las economías latinoamericanas y que en forma recurrente aparecen para frenar la senda del crecimiento y del desarrollo.

Esta escuela de pensamiento se ha ido integrando y reformando a lo largo de varias décadas, alrededor de muchos aportes provenientes de economistas de diversas nacionalidades, a partir de algunos pilares teóricos fundamentales, entre los que pueden señalarse a la economía política clásica (Smith, Ricardo y Mill), y marxista y a las teorías de Keynes y de Kalecki.

Según Valenzuela (1991b, pp. 140 y 155), en la obra de Aníbal Pinto -y nosotros añadiríamos también a muchos otros autores

⁴⁵ Estas tesis son ahora muy recurrentes en diversas publicaciones recientes de organismos como Comisión del Sur (1991), Banco Mundial (1991), Sunkel y Ramos (1991) y CEPAL a través de Rosenthal, G. (1991).

de esta corriente analítica- "...si la contemplamos en sus aspectos más globales y genéricos, podemos advertir un nítido parentesco con la economía clásica y marxista. Y no se trata aquí de la utilización de aquellos sistemas conceptuales, sino más bien del énfasis que se coloca en el análisis de determinados problemas, el tipo de interrogantes fundamentales, etc. El enfoque de Pinto es macroeconómico y se concentra en los problemas del desarrollo."

En ese sentido es que podemos encontrar puntos muy claros de unión entre esas escuelas de pensamiento y la estructuralista (en su acepción más amplia), tales como: a) la preocupación por el origen, la distribución y el uso del excedente social y sus impactos determinantes en la dinámica del crecimiento y en el desarrollo económico de corto y largo plazos; b) la importancia del análisis de las clases sociales en el conjunto del sistema económico; c) la dinámica de los ciclos económicos, principalmente explicados en este enfoque por los problemas de distribución y de acumulación, etc.

Como muestra de la gran permeabilidad teórica que ha tenido el estructuralismo latinoamericano desde sus orígenes conviene recordar el comentario de Lance Taylor (1990, p. 80) que señala que, por ejemplo, Kalecki tuvo una gran influencia en ese desarrollo teórico sobre destacados economistas como Noyola y Sunkel, después del gran impacto que causaron las conferencias que dió en la ciudad de México en 1953.

Podríamos enlistar algunas de las principales características del enfoque estructuralista.

1. En principio, podemos decir que parte del hecho de que, en general, la macroeconomía ortodoxa no se aplica, salvo casos aislados y más bien excepcionales, al caso latinoamericano, ya que plantea que los agentes económicos difícilmente se proponen a la maximización y a la optimización como objetivos principales de conducta económica, debido a que no se encuentran inmersos en mercados perfectos ni transparentes. Estos mercados se ajustan tanto por cambios en precios como en cantidades (escaseces, racionamientos y especulaciones), según sea el caso concreto. Sin embargo, las advertencias anteriores no quieren decir que el instrumental micro y macroeconómico sea inútil para representar y/o esquematizar ciertos comportamientos del mundo real. Por el contrario, a partir del manejo adecuado de ciertos supuestos de comportamiento, consideramos que la teoría y la metodología convencionales permiten análisis y aplicaciones reveladores.

2. El estructuralismo establece que en las economías atrasadas hay importantes heterogeneidades entre y dentro de los sectores, las cuales determinan comportamientos micro y macroeconómicos muy diferenciados, cuyas raíces no necesariamente tienen que ver con desequilibrios coyunturales, sino que en la mayoría de las veces con estructuras o procesos más permanentes asociados con estilos de crecimiento,⁴⁶ que suelen reflejarse justamente en coyunturas precisas.

⁴⁶ Este punto se desarrolla con mayor detalle en la segunda parte. Sin embargo, es conveniente señalar ahora que en el sentido de estilo podemos aceptar otros conceptos procedentes de la teoría de la regulación como

Por un lado, hay sectores industriales y de servicios urbanos que, en general, funcionan con altos niveles de concentración, que fijan sus precios a partir de sus costos primos más un margen de ganancia. Ello hace que sean sectores de precios bastante rígidos a la baja, por lo que ante caídas de demanda generalmente no reducen sus precios, sino las cantidades ofrecidas. Por otro lado, hay estratos que funcionan más cerca de los principios de la competencia perfecta.

Finalmente, hay un sector agrícola mayoritario no comercial, prácticamente de autosubsistencia, cuya participación en los diversos mercados es prácticamente inexistente. Junto con éste, hay otro subsector agrícola comercial y que en general fija sus precios a partir de los niveles y variaciones de la oferta y la demanda.

Estas importantes heterogeneidades entre y dentro de todos los sectores son consecuencia de la forma en que una sociedad atrasada se ha ido desarrollando y vinculando entre sí internamente y con el resto del mundo. De ahí que esas asimetrías no puedan tomarse únicamente como desequilibrios temporales o coyunturales sujetos a correcciones sólo con políticas de precios. Quizás en este aspecto radica una de las características centrales y distintivas de este enfoque.

Así, para poder resolver algunos rasgos estructurales de las economías subdesarrolladas, no basta únicamente con aplicar

"estructura social de la acumulación, patrón de acumulación, modo de regulación, etc." Valenzuela, 1991b, op.cit. p.142.

políticas de oferta y demanda de corto plazo. Con frecuencia se requieren medidas integrales (a veces llamadas reformas) que conduzcan a cambios (justamente estructurales) en sistemas y estilos de crecimiento.

3. Dentro del enfoque estructuralista que aquí se presenta, el concepto estilo de crecimiento resulta extremadamente importante, porque permite aprehender los elementos centrales de los procesos de desarrollo económico y social de corto y largo plazos.

Este concepto es de cuño relativamente joven dentro de la tradición estructuralista. A decir de Gutiérrez (1992, p. 112), en 1972 la CEPAL -a través del "Informe sobre un enfoque unificado para el análisis y la planificación del desarrollo"- logró integrar una serie de propuestas interdisciplinarias en torno al problema del desarrollo latinoamericano. En tal sentido, consiguió plantear la noción de estilo en la que conjuntó estática y dinámicamente los diversos aspectos políticos, económicos y sociales del desarrollo. A partir de entonces, Pinto y Graciarena enriquecieron esta noción hasta darle el carácter de concepto central que en esta investigación será considerado en su sentido más amplio como "... la manera en que dentro de un determinado sistema se organizan y asignan los recursos humanos y materiales con el objeto de resolver las interrogantes sobre qué, para quiénes y cómo producir los bienes y servicios ." (Pinto, 1976). Como sabemos, estas tres

interrogantes han sido siempre el leit motif de la ciencia económica.

La caracterización estricta de estilo considera tanto a la oferta como a la demanda agregadas. Aníbal Pinto (op. cit. p. 104) señala: "La caracterización estricta de un estilo podría hacerse considerando dos clases de elementos estrechamente vinculados. Por una parte los de orden estructural, que revelan la forma en que se ha organizado el aparato productivo, desde el ángulo de sus recursos económicos y de la composición de la oferta... corresponde al esqueleto del sistema en un momento dado. La otra clase de factores engloba aquellos que son vitales para el funcionamiento o dinámica del sistema: que lo mueven. Tienen que ver con el nivel y composición de la demanda y con su antecedente básico, el nivel y la distribución del ingreso".

La estructura se refiere al conjunto de elementos tanto materiales como sociales que configuran el esqueleto de un sistema económico y que se caracterizan por su relativa fijeza en el tiempo o su virtual inmutabilidad en un momento determinado. En cuanto a los elementos naturales, la estructura se refiere a la dotación y aprovechamiento (en cantidad y calidad) de los recursos naturales. En cuanto a los elementos sociales considera, entre otros, a los siguientes: a) variables sociodemográficas fundamentales (estructura y dinámica de la población por grupos de edades, migración y distribución espacial de la población, esperanza de vida al nacimiento, etc.); b) organización de la sociedad

civil en grupos de interés, grupos de presión y partidos políticos, y c) a la estratificación social.

Todos estos elementos combinados configuran un determinado balance del poder económico y político que, a su vez, define patrones de distribución del ingreso y de consumo en el interior y de relaciones económicas con el exterior.

Resulta claro que en la concepción estructuralista existe una relación mutuamente determinante entre estructura del sistema y estilo de crecimiento, principalmente a partir del ejercicio del poder del grupo dominante desde su posición en las instituciones gubernamentales.

El paso de un estilo a otro (y dentro de éste, de una modalidad a otra) depende de la congruencia y consistencia (expresadas en los niveles y en el dinamismo) de las principales variables económicas. "Un estilo es la estrategia de una coalición de fuerzas sociales que impone sus objetivos e intereses hasta que se agota por sus contradicciones implícitas. Un estilo históricamente agotado es reemplazado por otro que refleja mejor las nuevas fuerzas sociales emergentes del proceso y las alianzas y conflictos que se establecen entre algunos de sus componentes al acumular suficientes recursos de poder para constituir una coalición hegemónica capaz de formular y llevar a efecto nuevos proyectos y objetivos más afines con sus intereses." (Gutiérrez, E. 1992, p. 114).

Por otro lado, podemos decir que cualquier unidad económica puede presentar alguno de los siguientes tipos en cuanto al

crecimiento de su producción. El primero es la reproducción simple, en el cual el crecimiento tendencial es positivo, pero muy cercano a cero; por lo cual esa sociedad produce básicamente para la subsistencia, en la medida que prácticamente solo invierte para reponer el desgaste que genera el proceso productivo. El segundo, es la reproducción regresiva, en la cual se observa una reducción en el volumen total de producción, por lo cual algún o algunos sectores poblacionales reducirán necesariamente en algún momento su consumo. Por supuesto que esta modalidad es la más perjudicial para cualquier economía en cualquier tiempo. Finalmente, está la reproducción ampliada o expansiva, que es la más deseable en virtud de que es la que genera y reinvierte un excedente económico social que permite un proceso de crecimiento autosostenido y de mejoramiento cualitativo de los miembros y clases de ese sistema económico; es decir, sólo bajo esta modalidad es posible lograr el desarrollo socioeconómico.

En función del factor principal en que se apoya la reproducción, podemos hablar de dos modalidades esenciales: extensiva en trabajo o intensiva en productividad. En general, la primera es más característica de estadios iniciales del desarrollo y la segunda lo es de etapas más avanzadas, es decir, más fundamentadas en el uso de capital y tecnología.⁴⁷

⁴⁷ Algunas de estas ideas están basadas en Valenzuela 1984a.

A medida que una economía avanza en las etapas del desarrollo capitalista moderno, tiende progresivamente a pasar de la reproducción simple a la ampliada, y dentro de ésta tiende a pasar también progresivamente de la modalidad extensiva a la intensiva en grados crecientes.⁴⁸ Esta evolución estará hablando de un crecimiento basado en una mayor productividad social del trabajo y del capital que, a la larga, permitirá un proceso virtuoso de crecimiento autosostenido y cada vez más eficiente. Al respecto, Maddison (1986, p. 28) señala - para el caso de los países avanzados-: "la diferencia principal entre la época capitalista y la época capitalista mercantil, consiste en la enorme aceleración del ritmo de progreso técnico que ha requerido un gran aumento en la tasa de formación de capital fijo. El crecimiento del acervo de capital por trabajador ha aumentado mucho y todos los tipos de capital (de sustitución, de ampliación y de intensificación) se han hecho más productivos, porque las nuevas generaciones del capital incorporan un crecimiento sustancial y sostenido de conocimiento técnico... Otra característica importante ha sido el aumento sostenido del nivel general de educación de la fuerza de trabajo". Bien podríamos decir que ambos procesos forman parte de uno sólo: en la dinámica económica el capital humano y el capital físico se retroalimentan virtuosamente.

⁴⁸ Kuznets, 1964, plantea que una condición necesaria del proceso de crecimiento económico moderno es la generación, difusión y aplicación generalizadas del progreso técnico.

Por último, hay que advertir que el paso de un estilo de crecimiento a otro, puede verse acompañado de un proceso en el cual la reproducción tienda a ser simple o hasta regresiva. Esto es así por los acomodos estructurales que con frecuencia plantea el agotamiento de un estilo y el inicio de otro. Sin embargo, mientras el estilo goza de "buena salud", la reproducción tiende a ser eminentemente ampliada.

El esquema siguiente expresa con claridad los elementos anteriormente planteados y que son los que constituyen y le dan forma al concepto estilo de crecimiento.

CARACTERISTICAS Y ELEMENTOS CONSTITUYENTES DE LOS ESTILOS DE CRECIMIENTO

FACTOR DETERMINANTE	MODELO	MODALIDAD BASICA
Demanda Externa	Primario Exportador	Extensivo
Demanda Interna	Ind. por sustitución de importaciones	Extensivo
Demanda Externa	Secundario Exportador	Intensivo

Como se acaba de señalar, el tipo de reproducción (simple, ampliada o regresiva) no es característico de algún estilo de crecimiento, más bien lo es del paso de uno a otro. Por ejemplo, durante la etapa previa a la Segunda Guerra Mundial, el grueso de las economías latinoamericanas basaban su dinamismo en la exportación de bienes primarios, por lo que la demanda externa era el factor determinante de su reproducción. A ese primer modelo o estilo se le llamó "primario exportador", y estaba basado en lo general

(modalidad básica) en la utilización extensiva de trabajo. En parte como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial y también como consecuencia de la gran vulnerabilidad a que estaba sujeto por las grandes variaciones de la demanda mundial, pasó al modelo de industrialización por sustitución de importaciones, cuyo factor determinante fue el dinamismo de la demanda interna. También la modalidad básica fue predominantemente extensiva. Por último, al agotarse ese estilo, se definió el actual, caracterizado por ser la demanda externa el factor determinante, a partir de la exportación de bienes manufacturados y cuya modalidad básica, desde su inicio, ha sido aplastantemente intensiva.⁴⁹

4. En la medida que, en general, las economías subdesarrolladas funcionan con niveles considerables de desocupación en la industria, los principales procesos inflacionarios se ocasionan -más que por problemas monetarios o de exceso de demanda- por desequilibrios intersectoriales derivados de la dinámica de crecimiento, que tienden a exacerbarse por las pugnas distributivas que conducen a procesos inerciales. Por lo que la exclusiva aplicación de políticas de ingresos no resuelve los problemas de fondo, sólo afecta los factores que expanden la inflación. Las causas centrales deben buscarse en la limitada producción de bienes básicos y de capital que, cuando se inicia una etapa de crecimiento acelerado, se vuelven insuficientes, ante lo

⁴⁹ Estos puntos se analizan con detalle en la segunda parte para el caso particular de la manufactura mexicana.

cual hay que importarlos. Al respecto recuérdense los trabajos clásicos de Noyola, 1973 y de Pinto, 1985.

Frente a esos problemas y a la escasa generación de divisas por exportaciones, generalmente los procesos de crecimiento se autoderrotan en el corto plazo debido a que se generan graves desequilibrios que, de no ser financiados por la rápida y gran afluencia de capitales externos (bien sea como deuda o entrada de capitales), conducen necesariamente a la aplicación de dolorosas medidas de ajuste, cuyo común denominador es la devaluación, la recesión y la consecuente caída salarial.

Por otro lado, hay que señalar que, a gran diferencia de los supuestos neoclásicos, las unidades productivas prácticamente no operan al máximo de su capacidad. A decir de Kalecki (1970), a los empresarios usualmente no les interesa optimizar sino mantener altos niveles de ganancia y operar con amplios márgenes de desutilización, en virtud de que cuando la escala de producción se acerca al máximo pierden capacidad de control sobre los trabajadores. Al respecto resulta cierto que "la amenaza del desempleo debilita la posición negociadora de los trabajadores... Ha sido la principal garantía de los beneficios durante la mayor parte de la era capitalista... Es la amenaza de perder el empleo la que induce a los trabajadores a seguir trabajando con una intensidad suficientemente grande y unos salarios suficientemente bajos para que continúe el proceso de

obtención de beneficios capitalistas." (Bowles, y Edwards, 1990, p. 101).

5. Los trabajadores tienen una propensión a ahorrar muy inferior a la de los empresarios, lo que significa que en éstos recae principalmente la capacidad de generar ahorro nacional

6. En lo fundamental, la inversión total desempeña un papel clave en el corto y largo plazos. Esta variable es determinada por varios factores. Por un lado, en forma muy keynesiana, en la medida que es muy sensible a las expectativas de ganancias derivadas de la demanda efectiva esperada. Por otro lado, la función de inversión privada es poco sensible a niveles muy altos o muy bajos de la tasa de interés, ya que los grandes proyectos productivos se realizan más en función del primer factor descrito.

También consideramos que responde a la tasa de ganancia. Así, el crecimiento de la formación de capital privado industrial depende de la diferencia entre la tasa de ganancia sectorial y la tasa de interés de mercado, lo cual también es muy keynesiano.

7. El enfoque estructuralista le atribuye más relevancia al sector real que al monetario y financiero en la determinación de las principales variables macroeconómicas, aunque no desprecia los efectos que pueden provocar sobre el sector real. Por ejemplo, una elevación de la tasa de interés impacta los costos de las empresas y en ciertas condiciones,

también puede desestimular a la inversión, lo que puede generar simultáneamente recesión con aumento de precios.

8. El sector manufacturero desempeña un papel central en el desenvolvimiento integral del sistema económico, a pesar de no generar más del 12% del empleo y 25% del producto total nacionales, en virtud de su gran arrastre sectorial en estas dos variables, amén de que difunde -aunque sea con limitaciones- progreso técnico e innovaciones al resto del sistema.

9. En general, las economías subdesarrolladas presentan una fuerte restricción estructural de divisas, ya que exportan poco y son muy demandantes de importaciones. En tal virtud, los procesos de expansión económica comúnmente se acompañan de fuertes crisis de balanzas de pagos. Esta grave situación ha tendido a acentuarse cada vez más a largo plazo.⁵⁰

10. El estructuralismo le concede gran importancia al análisis de la generación, uso y distribución del excedente económico, debido a que considera que son determinantes cruciales del crecimiento económico y de la distribución del ingreso.⁵¹ En ese sentido, y tal como ya se mencionó antes,

⁵⁰ Esta idea se basa en la vieja y conocida tesis Prebisch-Singer que señala que hay una tendencia al deterioro de los términos de intercambio para estas economías, en gran medida ocasionada por la manera en que se especializaron productivamente. Al respecto basta con mencionar que en el caso particular de México esta hipótesis ha operado con particular relevancia al menos en los últimos treinta años. En efecto, mientras que el índice de términos de intercambio "ajustado por tasas de interés internacionales" (1970=100) en el año de 1960 tuvo un valor de 87.2, en 1991. "después de toda una serie de altibajos- cayó hasta 64.0. Banco de México (1992). Informa Anual.

⁵¹ En este tenor, resultan nuevamente muy reveladoras las teorías de centro-periferia, de heterogeneidad estructural y de difusión asimétrica de los frutos del progreso técnico de de Prebisch y Pinto.

encontramos gran similitud con las preocupaciones principales de la economía política clásica, marxista y kaleckiana.

4.2 UN MODELO ESTRUCTURALISTA DE DETERMINACION SALARIAL.

4.2.1 Especificación general.

En el enfoque estructuralista que aquí trabajaremos, la formación de precios por costos primos afectados por un margen de ganancia (η) y una tasa de impuestos (t) es crucial, en virtud de que a partir de ella podemos derivar otras ecuaciones fundamentales. Por tal motivo comenzaremos el desarrollo con ella. Así, para el sector manufacturero de un país como el nuestro, tenemos

$$(1) P = (1 + \eta) (wb + eP^*m + Y_g + i) (1 + t)$$

donde

- w = salarios nominales
- b = Inverso de la productividad media del trabajo
(L/Y) = 1/z
- e = tipo de cambio nominal
- P* = precio en dólares de las importaciones intermedias
- m = propensión media a importar = M/Y
- Y_g = costos primos referidos a la compra total de bienes y servicios provistos por el sector público
- i = tasa de interés nominal de la deuda de las empresas
- t = tasa de impuesto directo al valor agregado
- η = margen de ganancia

En síntesis, esta ecuación Kaleckiana de formación de precios por costos de producción comprende básicamente cuatro factores: a) la nómina salarial; b) los costos primos resultantes de la demanda de insumos a cuatro sectores de actividad (el público: Y_g; el externo: eP*; el financiero: i

y el resto del sector privado: m, b);⁵² c) La política tributaria: t y d) El poder oligopólico de las empresas y del sector: η .

Siguiendo a Taylor (ibid), de esta ecuación de precios podemos derivar dos expresiones de la tasa de ganancia

$$r = \frac{\text{Ingresos Totales} - \text{Costos Totales}}{\text{Capital Total}}$$

$$r = \frac{PY - CY}{PK}$$

donde

Y = producción bruta total
 PY = ventas totales o ingresos brutos totales
 C = (wb + eP^m + V_g + i) (1 + t)
 P = precios.

Taylor señala que es mejor trabajar la tasa de ganancia a partir de:

$$(2) \quad r = \frac{\eta}{1 + \eta} * \frac{Y}{K}$$

donde U = Y/K es la capacidad utilizada. (Véase punto 1 del apéndice de este capítulo).

En esta ecuación se aprecia claramente que la tasa de ganancia está directa y positivamente asociada con el margen de ganancias de las empresas y con el nivel de utilización de la capacidad instalada. Vale decir que el margen de ganancia (η) refleja el poder monopólico de cada empresa y/o del sector, ya que en última instancia mide la capacidad de fijar el precio final de venta por encima de los costos primos. A

⁵² Los parámetros m é b reflejan, en última instancia, el nivel de la productividad propia de la empresa y del sector que es resultado no sólo de su nivel propio de progreso técnico, sino también del resto de la economía.

medida que exista competencia perfecta, \bar{q} tenderá a cero y a medida que ésta sea escasa \bar{q} tenderá a ser mayor que cero. Véase punto 2 del apéndice.

La ecuación siguiente es crucial, ya que en este sistema, de fuertes bases keynesianas y kaleckianas, la inversión (privada y pública) juega un papel fundamental en la determinación de todo el sistema económico.

$$(3) I = I_0 + I_1r + I_2U + I_3EMK$$

Se compone de un factor autónomo (I_0) y de otros tres que se definen más adelante. En el primero de éstos, la tasa de ganancia (r), desempeña un papel importante en la medida que el nivel que guarda en un periodo, determina el comportamiento futuro de la inversión. En efecto, el empresario tomará muy en cuenta el diferencial que existe de r con la tasa de interés (i) y el diferencial de éstas con la eficacia marginal de la inversión (EMK) para determinar el flujo marginal de inversión. Por último, consideramos al nivel de utilización de la capacidad instalada (U) como otro determinante positivo de la inversión. De acuerdo con esta especificación (que se basa en Kalecki, op. cit.), las variaciones de la inversión afectarán determinadamente al resto de las variables del sistema debido a sus múltiples efectos sobre el ingreso nacional (Y), la tasa de interés (i), las ganancias de los capitalistas (P_k), la tasa de ganancia (r), los precios (P), el volumen total de ocupación (L), y la tasa de salarios. Todo esto puede verse con

claridad en el sistema gráfico que se presenta al final de este capítulo.

Podemos expresar a las remuneraciones a asalariados como la suma de los sueldos (B) y los salarios (W) que, en conjunto, pueden considerarse como una proporción del ingreso.

$$(4) \quad RA = B + W = \alpha Y$$

Las ganancias capitalistas, en términos kaleckianos (ibid), dependen del gasto total de inversión acumulada en el pasado y de su propensión marginal a consumir (q). Al igual que las remuneraciones, esta variable también puede expresarse como una proporción determinada del ingreso (BY).

$$(5) \quad Pk = A * \frac{I_{t-a}}{1-q} = \beta Y$$

Siempre que se mantenga constante la distribución del ingreso, medida por α é β , las ganancias dependen fundamentalmente del gasto de inversión.

La variación del ingreso dependerá de las variaciones de la inversión total (acumulada, actual y pasada), siempre y cuando α é β no se alteren. Sin embargo, el efecto de la inversión sobre el ingreso será más que proporcional si simultáneamente aumenta el peso de los salarios en el ingreso nacional.⁵³

⁵³ Como se verá en la segunda parte, la Remuneración a Asalariados puede alterarse en función de las variaciones de sus componentes: w é L. Es decir:

$$RA = wL$$

$$dRA = dw * L + dL * w$$

$$(6) \quad \partial Y = \frac{\partial (I_{t-a})}{(1-q)(1-\alpha)}$$

Esta aseveración debe tomarse con cuidado, en virtud de que - como se verá más adelante- sólo está tomando en cuenta el crecimiento por factores de demanda. Al incorporar a los de oferta hay que considerar otras variables cruciales como, por ejemplo, al ahorro, a la relación que guardan los salarios con la productividad media del trabajador (z), a los determinantes de la productividad total, etc. En ese sentido, si se determina que los salarios reales crezcan por encima de z con la finalidad de estimular el crecimiento por demanda, se podrá generar un efecto desequilibrante entre demanda (incrementada) y oferta (estática o incluso disminuída) que, a su vez, puede generar diversas consecuencias macroeconómicas como recesión con inflación. Estos aspectos son analizados empíricamente en la tercera parte.

Debido a la existencia de cuellos de botella y desequilibrios inter e intra sectoriales que caracterizan a una economía subdesarrollada, es aceptable plantear que los procesos de crecimiento generalmente se acompañan de aumentos de precios, aún en presencia de niveles de desocupación de trabajo y capital. De ahí que la curva de Oferta Agregada que se presenta en la sección gráfica, tenga pendiente positiva, a diferencia del modelo keynesiano extremo en el que es perfectamente horizontal. Por tanto, el crecimiento -al generar inflación- afecta a todas las demás variables y, en particular, deteriora al tipo de cambio real. Este hecho

tiene una importancia crucial debido a que desequilibra todo el sistema, ya que acentúa los problemas estructurales, particularmente los referidos anteriormente en este capítulo. En efecto, en general, todo este proceso dinámico expande la demanda agregada y, junto con la consecuyente sobrevaloración del tipo de cambio, genera desequilibrios de balanza comercial.

Podemos expresar a la demanda de trabajo a partir del manejo de la siguiente función de producción de tipo lineal

$$Y = L * z,$$

que al aplicarle logaritmos y añadirle un término constante

$$(7) \quad L^d = l_0 + l_1 Y - l_2 z$$

que expresa que la demanda de trabajo se determina positivamente por el nivel y la variación del producto, negativamente por la productividad media del trabajo (z) y por el factor autónomo (l_0) que recoge otros aspectos no contenidos en esta especificación.

La relación causal expresada por l_1 es bastante keynesiana. La variable l_2 , por su parte, tiene un expediente clásico (vinculado con Ricardo y Marx), ya que establece que, a medida que z crece, se requiere -en términos marginales- menor cantidad de trabajo para conseguir mayor producción.⁵⁴ Por otro lado, el crecimiento del producto generalmente estimula la demanda de empleo y, por ende, al reducir los

⁵⁴ Este es el patrón que se ha venido observando en todo el mundo, particularmente en los países de capitalismo avanzado y también en la manufactura mexicana en los últimos diez años, y que Ricardo y Marx plantearon con claridad desde el siglo pasado.

niveles generales de desempleo, tiende a aumentar los salarios reales.

$$(8) \quad wr = aL^d$$

Como se puede ver, esta última especificación tiene un expediente eminentemente clásico y es antagónico a los planteamientos neoclásicos y keynesianos tradicionales, en los cuales para que aumente la ocupación tiene que bajar el salario real.

A partir del manejo algebraico de (1) e introduciendo (2), podemos llegar finalmente a una expresión bastante útil de los salarios manufactureros. (Véase desarrollo en el punto tres del apéndice).

$$(9) \quad wr = \left[\frac{U}{r} * \frac{1}{(1+t)} - (e^*m + Y_g^* + i^*) \right] \frac{1}{b}$$

En general consideramos que esta expresión es indicativa de la determinación del salario manufacturero en el corto plazo y en términos de la política económica, ya que no puede considerarse como la expresión de una teoría de determinación salarial de largo plazo por diversas razones. La primera radica en que se obtuvo a partir de un manejo algebraico de una ecuación de formación de precios por costos de producción. En tal virtud se llega a un sistema de relaciones causales interdependientes entre los precios relativos. Ello hace que se incurra en una especie de circularidad que no permite destacar la importancia individual e independiente de cada uno. Así por ejemplo, los precios (primera ecuación) se forman por los diversos costos primos (entre ellos el

salario). De este modo, siempre podremos determinar un costo a partir de otros y viceversa, con lo cual se incurre en una circularidad importante.

Veamos un ejemplo concreto de este problema. En (9) se establece una relación inversa entre r e wr , lo cual no necesariamente es cierto. Inclusive podríamos decir que no tiene por qué serlo en condiciones normales, ya que como se presentó anteriormente, un aumento de r generalmente provocará un incremento en la inversión, en el ingreso, en la demanda de trabajo y, por tanto, en los salarios. La única forma en que un aumento de r reduce wr es en el caso de que se base en una reducción directa del salario nominal con tal de evitar al máximo los despidos.⁵⁵ Casi lo mismo podríamos suponer para los demás costos primos incluidos en la ecuación de precios. Es decir, sólo suponiendo que su variación tuviera un impacto inmediato y directo sobre wr sin pasar por las demás variables importantes del conjunto de la economía. Otro ejemplo es que si el sector público corrige sus precios (con lo cual aumenta Y_g^*) no necesariamente provoca un efecto negativo simétrico e inmediato sobre wr . Lo más probable es que afecte las ganancias empresariales y, de acuerdo con las condiciones concretas y con los instrumentos definidos de política económica, es que podrán transmitir este efecto a los precios finales. De ahí que habría que analizar la capacidad de los trabajadores para incrementar salarios.

⁵⁵ Este tipo de acuerdos y negociaciones institucionales sólo se han visto en casos muy específicos de crisis muy agudas y prolongadas y no creemos que puedan generalizarse .

Consideramos otro importante inconveniente de esta ecuación de salarios en el sentido de que no incorpora factores fundamentales como la tasa de desempleo y la relación capital-trabajo, que es muy importante en el largo plazo.

Finalmente, resulta sumamente complicado tratar de hacer una aplicación empírica de esta expresión, ya no digamos para el sector manufacturero en su conjunto, sino tan sólo para una empresa individual, debido a que previamente necesitamos conocer, aunque sea en forma muy aproximada, los coeficientes técnicos de insumo a producto y de costos de producción a precios finales.

Por todo ello, esa expresión de salarios fundamentalmente cumple una función indicativa de los efectos que pueden generar las políticas de ingresos a corto plazo sobre la variable de nuestro interés.

Por estas razones, en la segunda parte de la investigación trabajaremos con otros modelos que permitan hacer mediciones empíricas. Particularmente, trabajaremos con un modelo econométrico que recoge las variables contenidas y excluidas en (9) pero a partir de otra especificación.

4.2.2 Análisis gráfico.

En lo que sigue, presentamos el planteamiento estructuralista anterior de corto plazo en un sistema gráfico, constituido por cinco esquemas. El primer esquema, que representa a las ecuaciones (2) y (3) y que debe leerse en el sentido inverso al movimiento de las manecillas del reloj, se integra por

cuatro cuadrantes. En el primero se indica que la tasa de ganancia depende positivamente del nivel de utilización de la capacidad instalada (U). La intensidad de esa relación depende del grado de monopolio (η), es decir, de la capacidad de fijación de precios por encima de los costos de producción. Así, a medida que η sea mayor, el impacto de la variación de U será más que proporcional sobre la tasa de ganancia.

El segundo cuadrante expresa que la inversión depende positiva y directamente de la tasa de ganancia. Por simplicidad, hemos supuesto que la relación entre r e I es de 45 grados.

El tercer cuadrante plantea una función de inversión bastante keynesiana, tal como ya se explicó con anterioridad. Se ha puesto esta forma a la función de inversión, en virtud de que se considera que la tasa de interés tiene influencia en su determinación sólo en un espectro limitado, en este caso solamente entre los puntos 1 y 2.

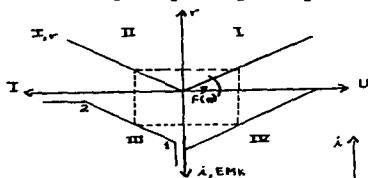
Finalmente, el cuarto cuadrante señala que a medida que la tasa de ganancia y de inversión aumentan se reduce la capacidad instalada ociosa.

El segundo esquema no es otra cosa que el tercer cuadrante del primer esquema, sólo que en su posición habitual. Se recupera aquí para facilitar la exposición del resto del modelo.

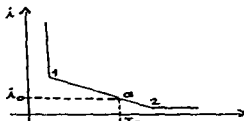
FIGURA 6.
 MODELO ESTRUCTURALISTA
 (Especificación gráfica)

$$(2) r = (\frac{1}{\alpha} / 1 + \frac{1}{\alpha}) * U$$

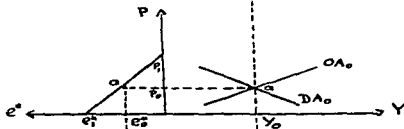
$$(3) I = I_0 + I_1 r + I_2 U + I_3 EMK$$



ESQUEMA 1



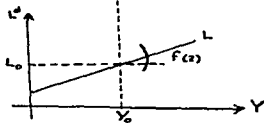
ESQUEMA 2



ESQUEMA 3

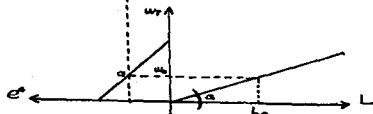
$$e^* = e (P^*/P)$$

$$(7) L^d = l_0 + l_1 Y - l_2 z$$



ESQUEMA 4

$$(8) w_r = a L^d$$



ESQUEMA 5

Como ya se mencionó en la parte inicial, hemos considerado que en las economías subdesarrolladas, debido a los problemas de estrangulamientos sectoriales, más que a escasez de mano de obra, el crecimiento de corto plazo -aunque exista desocupación- generalmente se acompaña de inflación (que erosiona el tipo de cambio real). Ello se muestra al incorporar las tradicionales funciones de Oferta y Demanda Agregadas (OA y DA) en el esquema tres.

Cualquier aumento de las variables integrantes de DA provocará un desplazamiento de la función sobre OA. Esta, por su parte, se desplazará positivamente (a la derecha) si aumentan z , \bar{t} ó j (jornada de trabajo en horas) y/o se reduce w . En este caso, cuando el crecimiento económico se ocasiona inicialmente por la oferta, y no por la demanda se reducirán las presiones inflacionarias.

Los siguientes esquemas (4 y 5) son sumamente importantes para el objetivo de este trabajo, ya que sintetizan todo el planteamiento estructuralista en materia de determinación salarial tanto en el corto como en el largo plazos.⁵⁶

En particular, el esquema se construye a partir de la función de producción lineal que se presentó anteriormente en (7) y plantea que, tanto el nivel como la evolución de la productividad (z) y del producto determinan conjuntamente a la demanda de trabajo (L^d) y a los salarios. A medida que z

⁵⁶ En la tercera parte se retomarán con más detalle para hacer análisis de situaciones de política económica dentro de los estilos de crecimiento. En este momento sólo se incorporan ambos esquemas en su presentación general.

tenga un valor alto, menor será la pendiente de la función, con lo cual los incrementos de Y tendrán menor impacto en la generación de empleos y , en consecuencia, también será menor el efecto sobre los salarios reales.

Debe considerarse que, los aumentos porcentuales de la demanda de trabajo dependen de la diferencia de y e ϵ .⁵⁷ A medida que y (el incremento porcentual del producto) se deba al crecimiento de la productividad (ϵ), habrá dos efectos encontrados. Por un lado, ϵ tenderá a mejorar las remuneraciones, pero como no aumenta l y sí la oferta de trabajo (por razones demográficas), se operará por esta vía una presión para que w_r disminuya. Así, el efecto final sobre w_r dependerá de cual de los dos factores determinantes tenga más fuerza.

Por otro lado, si el crecimiento de la producción se da como resultado del aumento combinado de la ocupación y y de la productividad -que sería lo más recomendable- se operará entonces un doble efecto positivo sobre w_r .

Por último, el esquema (5) se deriva de toda la argumentación anterior y plantea que la evolución de los salarios reales, dejando de lado los aspectos de costos relativos y a los cambios en z , depende de las variaciones de la demanda de trabajo. A partir de todo este desarrollo, queda muy claro que la determinación macroeconómica del salario medio -para

⁵⁷ Partimos de

(7) $Y = z \cdot L$, que puede expresarse en tasas de crecimiento como

$$y = \epsilon + l$$

nuestro caso de la industria manufacturera- depende de todo el comportamiento del sistema económico.⁵⁸

En la medida que e* se ha incorporado hasta este momento, es muy conveniente profundizar un poco su relación con el salario. A medida que el crecimiento genera inflación y que ésta sea mayor a la de los principales países con los que comerciamos, e* inevitablemente se deteriora (sobreevaluación). Este sólo hecho, amplía la capacidad adquisitiva del salario real, no su valor. Es decir, los salarios reales pueden adquirir mayor cantidad de bienes finales de consumo.⁵⁹

4.2.3 Efectos de una devaluación sobre los salarios

Desde hace muchos años es bien sabido que el crecimiento económico de los países subdesarrollados, generalmente se acompaña de procesos inflacionarios y de desequilibrios externos que, a la larga obligan, a tomar medidas correctivas en la paridad cambiaria que frenan el crecimiento e inciden regresivamente sobre la distribución (funcional y personal) del ingreso.⁶⁰ Efectivamente, en la medida que la inflación

⁵⁸ Esto nos recuerda algunas ideas de Smith (p. 45). "Lo que motiva el alza de salarios no es la magnitud real de la riqueza de la nación, sino su continuo incremento. Por lo tanto, donde los salarios están más altos no es en los países ricos, sino en los más laboriosos o en los que más rápidamente se enriquecen... La recompensa del trabajo (...) es el síntoma natural de la riqueza de la nación. El escaso sustento del pobre trabajador (...) es el síntoma natural de que las cosas se hallan en una situación estacionaria, y su condición paupérrima, un índice del peor de los retrocesos".

⁵⁹ Para ver toda la serie de efectos que provoca la sobrevaluación, véase Dornbusch, 1990.

⁶⁰ Esto ha sido demostrado desde los años sesenta por varios economistas estructuralistas como Díaz Alejandro, 1964 y más recientemente por Taylor 1989b.

interna supere a la externa, en particular a la de Estados Unidos, el crecimiento provoca -entre otras cosas- abaratamiento del tipo de cambio y, si adicionalmente es alta la elasticidad ingreso de las importaciones, tienden a generarse muy serios desequilibrios en la cuenta comercial. En general, hasta antes de la crisis de deuda externa de 1982, se pudieron mantener altos crecimientos con fuertes desequilibrios externos básicamente a partir de los altos ingresos por exportaciones de hidrocarburos y de recurrir al endeudamiento internacional.

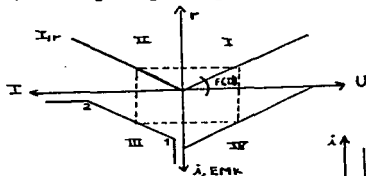
Después de que estas posibilidades se cerraron y las reservas internacionales se redujeron, se recurrió a las maxidevaluaciones, las cuales -en efecto- rápidamente cerraron los desequilibrios externos pero a costa de generar gran inflación, recesión, desempleo y redistribución del ingreso. Este fue, en términos muy amplios, el escenario macroeconómico nacional entre 1982 y 1987.

Dentro del sistema planteado, una devaluación real (aumento de e^*) se daría a partir de la siguiente dinámica, véase figura 7. Supongamos que la economía inicialmente se encuentra operando en el punto a y repentinamente las autoridades gubernamentales deciden cambiar la paridad cambiaria. El proceso de ajuste comenzará a partir del lado izquierdo del esquema tres con un desplazamiento de la función $p-e^*$ a la izquierda, con lo cual se tendrán niveles de precios y de e^* más altos (P_1, e_1^*).

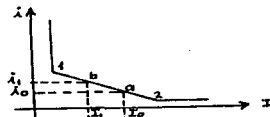
FIGURA 6a.
 MODELO ESTRUCTURALISTA
 EFECTOS DE UNA DEVALUACION
 (Especificación gráfica)

$$(2) r = (1/1+1) * U$$

$$(3) I = I_0 + I_1r + I_2U + I_3EMK$$

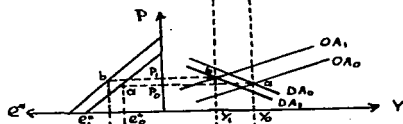


ESQUEMA 1



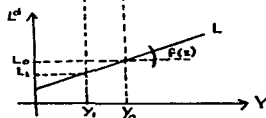
ESQUEMA 2

$$e^* = e (P^*/P)$$



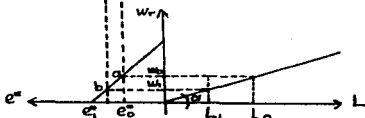
ESQUEMA 3

$$(7) L^d = l_0 + l_1Y - l_2Z$$



ESQUEMA 4

$$(8) wR = aL^d$$



ESQUEMA 5

La intensidad de estos cambios dependerá de la sensibilidad de los precios internos al ajuste de e , de la capacidad de ajuste de los ingresos de los agentes económicos fijadores de precios, del deterioro que se observe en las remuneraciones de los sectores de ingresos fijos y de las expectativas especulativas que se desencadenen.

La experiencia, clara y repetidamente, ha mostrado que las abruptas correcciones en la paridad cambiaria generan fuertes efectos inflacionarios, por lo que tiende a darse una fuerte caída en la capacidad adquisitiva de los trabajadores que reciben ingresos fijos. Necesariamente esto se traducirá en una fuerte reducción de DA , lo que hará que OA se ajuste a las expectativas pesimistas que los productores elaboran en función de la contracción del mercado. Ello, a su vez, provocará ajustes en las plantas laborales, por lo que el sistema finalmente tendrá equilibrio en el punto b , con un nivel de precios superior y de producción inferior al inicial.

Todo esto genera efectos igualmente negativos en los mercados de dinero y de bonos que obligan a elevar las tasas de interés, lo cual trae consigo otras importantes consecuencias sobre el sistema económico, como la elevación de la carga deudora de las empresas y astringencia financiera. Todo ello actúa en fuerte detrimento de las principales variables micro y macroeconómicas, en particular de nuestra variable de interés.

Por tanto, los efectos económicos y sociales de una devaluación generalmente son altamente recesivos para una economía como la nuestra, por lo que las autoridades evitan al máximo tomar esta medida.

Muchos de los elementos teóricos presentados, junto con otros más, serán empleados para analizar en el apartado siguiente el comportamiento de los salarios manufactureros mexicanos entre 1960 y 1990, y en la tercera parte para el análisis prospectivo.

A P E N D I C E

1.

$$r = \frac{PY - CY}{PK}$$

$$r = \frac{PY}{PK} - \frac{CY}{PK} \quad , \text{ simplificando y factorizando}$$

$$r = \frac{Y}{K} (1 - C/P)$$

Resolviendo el paréntesis y dado que $P = (1 + \tau)C$

$$1 - C/P = \frac{P - C}{P} = 1 - \frac{C}{(1+\tau)C} = 1 - \frac{1}{1 + \tau}$$

$$1 - \frac{1}{1 + \tau} = \frac{\tau}{1 + \tau} \quad , \text{ por tanto}$$

$$r = \frac{Y}{K} * \frac{\tau}{1 + \tau}$$

2. Lo anterior que muy claro a partir de lo siguiente

$$P = (1 + \tau) (wb + eP^*m + Yg + i) (1 + t)$$

$$P = (1 + \tau) = C, \text{ despejando}$$

$$P/C = 1 = \tau$$

El poder monopólico se refleja en la medida que $P > C$. Cuando existe competencia perfecta, el cociente P/C tiende a la unidad.

3.

$$P = (1 + \tau) (wb + eP^*m + Yg + i) (1 + t)$$

dividiendo entre P

$$1 = (1 + \tau) 1/P (wb + eP^*m + Yg + i) (1 + t)$$

$$1 = (1 + \tau) (w^*b + e^*m + Yg^* + i^*) (1 + t)$$

$$\frac{1}{(1+\tau)(1+t)} = w^*b + e^*m + Yg^* + i^*$$

$$w^*b = \frac{1}{(1+\tau)(1+t)} - (e^*m + Yg^* + i^*)$$

Al margen de ganancias, a su vez, lo podemos expresar en función de r é U .

De la ecuación anterior en que teníamos

$$r = \frac{Y}{K} \left(1 - \frac{1}{1+\tau}\right), \text{ resolviendo}$$

$$rK = Y(1 - 1/1+\tau), \text{ multiplicando por } (1+\tau)$$

$$rK(1+\tau) = Y\tau$$

$$rK+rK\tau = Y\tau$$

$$rK = Y\tau - rK\tau, \text{ haciendo operaciones, llegamos finalmente a}$$

$$\bar{r} = \frac{r}{U} - 1$$

Integrando este resultado, tenemos entonces finalmente

$$w^* = \left[\frac{U}{r} * \frac{1}{(1+t)} - (a^*m + Y_g^* + i^*) \right] \frac{1}{b}$$

(El asterisco significa que son variables reales)

SEGUNDA PARTE

ESTILOS DE CRECIMIENTO Y SALARIO MANUFACTURERO EN MEXICO,
1960-1990.

En plena depresión mundial no sabíamos en qué consistía el problema del desarrollo latinoamericano: dominaba la idea simple de restablecer la normalidad, de volver al pasado. Hace quince años podíamos ya definir en cierto modo esa problemática y señalar con gran convicción algunas soluciones fundamentales. Y hoy se ha avanzado suficientemente como para elaborar un sistema de ideas, una concepción dinámica del desarrollo económico y social que conduzca a la acción práctica (...). Es preciso superar la indigencia ideológica prevaleciente en nuestros países en estas materias, esa proclividad secular a recoger afuera lo que es ajeno en gran parte a la realidad latinoamericana y a sus exigencias.

Raúl Prebisch.
Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano.
1973.

El humanismo surgió como una reacción ante una amenaza contra el hombre. Hoy vivimos en un periodo en que la amenaza contra su existencia es muy grave..., es una amenaza contra la existencia física, ...pero además existe otra amenaza, que es contra su existencia espiritual. En la sociedad industrial el hombre se transforma cada vez más en una cosa, un eterno cliente... Se transforma progresivamente en el hombre organización, en una cosa, y corre el peligro de perder la esencia misma de su humanidad, el estar vivo.

Eric Fromm.
Sobre la desobediencia y otros ensayos

y nosotros creemos que, ante tales peligros, debe resurgir la preocupación por el desarrollo económico, a partir de la tradición humanista contenida en el estructuralismo latinoamericano.

II. ESTILOS DE CRECIMIENTO BASADOS EN DEMANDA INTERNA (1960 - 1976) Y EN DEMANDA EXTERNA (1977-1990).

1. ASPECTOS GENERALES

La reproducción del capitalismo contemporáneo a partir de los estilos y de las modalidades que adquiriera, se basa de manera fundamental en la determinación estática y dinámica de la distribución del ingreso y de los salarios y de las consecuencias que esto tenga sobre la demanda y la oferta a nivel micro y macroeconómico.

A partir de los importantes trabajos de Kaldor (1982) y Tinbergen (1982), generalmente se acepta que la política económica moderna, en su sentido más amplio, es el manejo deliberado de instrumentos para alcanzar ciertas metas (cuantitativas y cualitativas) en función de la concepción y la determinación de prioridades socioeconómicas y políticas del grupo gobernante que, en todo momento, son afines -o quizás mejor dicho están subordinadas- al estilo de crecimiento vigente. Así, la política económica le da forma concreta a un estilo de crecimiento.

En términos generales podemos decir que entre los años cuarenta y fines de los setenta, en la economía mexicana floreció y se agotó el modelo de industrialización por sustitución de importaciones.⁶¹ Dicho modelo estuvo

⁶¹ En absoluto se pretende aquí abordar o discutir el importante y polémico tema de la industrialización y del cambio estructural. Para ello puede consultarse gran cantidad de textos, entre los cuales estarían: Villarreal 1988, Casar 1985, Hansen 1981, Valenzuela 1984 y Hernández 1985.

caracterizado, entre otras muchas cosas, por la gran protección que se le dió a la estructura productiva nacional y el estímulo al consumo interno. De ahí que ampliamente se considere que ese modelo corresponde a lo que en nuestra metodología llamamos estilo de crecimiento basado en el dinamismo de la demanda interna.

Por ello es que en ese largo periodo de casi 35 años se observaron altas tasas de crecimiento de los salarios, de la remuneración a asalariados y del consumo privado nacionales que, por lo demás, fueron indispensables para el éxito del modelo. De la evolución favorable de estas variables dependía en gran medida la expansión del mercado interno, en el sentido de que pudiera absorber el aumento constante de la oferta que creaba la incipiente industria nacional.

Al respecto Aboites (op. cit. p. 90) señala que "... la reorganización de las relaciones salariales inducidas por el Estado a partir de finales de los años treinta (transformación de las normas de determinación de ingresos salariales y del consumo popular como componentes fundamentales del proceso de industrialización) significarían en el largo plazo, la expansión considerable de los ingresos salariales de ciertos estratos urbanos. Fue solamente bajo esta condición que se pudo impulsar un proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones..."

En este apartado solamente trataremos algunos aspectos relativos al crecimiento económico determinado por demanda y al papel que jugaron los salarios en esa dinámica en el periodo 1960-1990.

Durante el periodo 1940-1977 los salarios reales crecieron en 66%, evolución que contrasta claramente con la etapa del estilo de crecimiento basado en la demanda externa (que gruesamente hemos ubicado a partir de ese año) en que el salario medio del sector cayó en 49% hasta 1990. Como se verá más adelante, este gran deterioro salarial ha sido una de las características centrales del nuevo estilo hasta 1988. Véase cuadro 1.

CUADRO 1
MEXICO: INDICE DE SALARIOS INDUSTRIALES REALES (1940-1990)
1939 = 100

AÑO	W. Real	AÑO	W. Real
1940	90.47	1966	92.02
1941	86.01	1967	98.63
1942	71.03	1968	99.30
1943	72.61	1969	108.47
1944	57.63	1970	105.31
1945	54.64	1971	109.74
1946	49.75	1972	111.85
1947	50.49	1973	127.67
1948	56.72	1974	138.08
1949	56.68	1975	133.19
1950	60.13	1976	147.44
1951	55.31	1977	150.39
1952	53.90	1978	146.63
1953	57.98	1979	144.14
1954	61.95	1980	137.80
1955	62.06	1981	139.45
1956	65.40	1982	142.10
1957	65.15	1983	80.00
1958	60.06	1984	77.04
1959	69.73	1985	78.51
1960	70.22	1986	69.71
1961	72.15	1987	70.62
1962	77.11	1988	68.57
1963	82.31	1989	72.07
1964	80.68	1990	73.29
1965	86.88		

* Véase nota metodológica en el punto 1 del apéndice de esta segunda parte.

Por otro lado, entre 1940 y 1976 las remuneraciones a asalariados como proporción del producto pasaron de 29.1 a 40.3% y fue alta la proporción del consumo privado en el PIB. Entre 1950 y 1965 ésta se mantuvo siempre entre 67 y 71.4%. A partir de entonces y hasta 1977 bajó sensiblemente y se mantuvo entre 59 y 68.5% y luego cayó a sus niveles más bajos de este largo periodo. Véanse cuadros 2 y 2a.

CUADRO 2
MEXICO: CONSUMO, REMUNERACION A SALARIADOS Y GANANCIAS
RESPECTO AL PIB, 1950-1990.

AÑOS	% respecto al PIB			Miles de pesos de 1960			
	C*	W	G	PIB	C	W	G
1950	68.7	23.8	41.4	83,304	57,215	19,488	34,488
1951	69.3	23.4	41.7	89,746	62,203	21,001	37,420
1952	69.0	25.2	42.0	93,315	64,396	23,515	39,186
1953	70.2	26.6	42.3	93,571	65,672	24,890	39,575
1954	67.9	27.7	42.6	109,924	69,912	28,510	43,841
1955	67.4	26.9	42.9	111,671	75,216	30,039	47,907
1956	66.7	27.9	43.2	119,306	79,529	33,286	51,535
1957	68.7	26.9	43.5	128,343	88,187	34,524	55,821
1958	70.6	29.1	43.8	135,169	95,372	39,334	59,196
1959	70.9	29.8	44.1	139,212	98,667	41,485	61,387
1960	70.5	31.2	44.4	150,511	106,040	46,959	66,827
1961	71.4	31.1	44.7	157,931	112,834	49,117	70,589
1962	71.4	31.4	45.0	165,310	118,029	51,907	74,380
1963	70.4	32.3	45.3	178,536	125,698	57,661	80,857
1964	70.7	32.3	45.6	199,390	140,905	64,403	90,914
1965	69.1	32.7	45.9	212,320	146,727	69,429	97,455
1966	68.5	33.5	46.2	227,037	155,432	76,057	104,971
1967	67.8	33.5	46.6	241,272	163,496	80,826	112,367
1968	67.5	34.2	46.9	260,901	176,126	89,275	122,395
1969	66.8	35.0	47.3	277,400	185,287	96,954	131,085
1970	65.0	35.7	47.6	296,600	192,649	105,886	141,152
1971	66.7	35.5	47.8	306,800	204,731	108,914	146,620
1972	66.4	36.9	46.6	329,100	218,497	121,438	153,492
1973	65.0	35.9	48.3	354,100	230,197	127,122	171,101
1974	60.0	36.7	47.9	375,000	225,152	137,625	179,663
1975	61.2	38.1	45.7	390,300	238,758	148,704	178,484
1976	58.8	40.3	44.5	398,600	234,497	160,636	177,337
1977	59.0	38.9	45.2	411,600	242,645	160,112	185,879
1978	57.2	37.9	45.9	441,600	252,424	167,366	202,562
1979	54.6	37.7	45.9	476,900	260,514	179,791	219,040
1980	59.7	36.1	47.7	517,057	308,727	186,658	246,688
1981	58.5	37.4	46.5	562,499	329,283	210,374	261,337
1982	62.7	37.2	46.3	558,359	349,833	207,710	258,241
1983	63.4	28.8	50.9	533,089	338,058	153,530	271,289
1984	62.1	27.4	50.5	552,932	343,555	151,503	279,341
1985	61.4	27.0	49.1	548,502	348,910	153,496	278,964
1986	62.0	27.6	46.4	546,549	338,860	150,326	253,763
1987	62.7	26.7	48.4	556,471	348,904	148,370	269,165
1988	63.4	25.7	47.3	563,899	357,282	145,169	266,611
1989	64.0	24.9	47.8	581,282	372,172	144,487	277,795
1990	64.7	24.0	47.5	603,952	390,757	144,949	286,696

* Es el consumo privado.

W = sueldos y remuneraciones

G = excedente de explotación.

FUENTE: NAFIN (varios años) e INEGI-INAH (1990).

CUADRO 2.a
MEXICO: REMUNERACIONES Y GANANCIAS COMO PRODUCCION DEL
PRODUCTO, 1940 - 1990.
(Porcentajes)

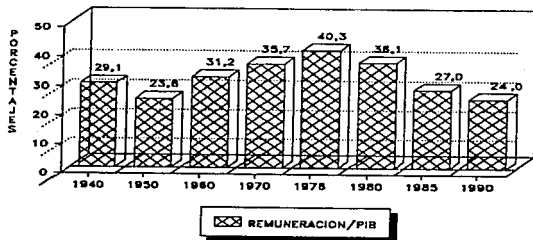
AÑO	W/Y	G/Y*
1940	29.1	26.0
1950	23.8	41.4
1960	31.2	44.4
1970	35.7	47.6
1976	40.3	44.5
1980	36.1	47.7
1985	27.0	49.1
1990	24.0	47.5

* De 1970 a 1990 Noriega, F. (1990).

NOTA: La suma de W/Y y G/Y no da 100% en virtud de que hay que considerar al menos tres rubros más: consumo de capital fijo, impuestos indirectos y subsidios.

MEXICO: DISTRIBUCION FUNCIONAL
DEL INGRESO. 1940-1990

Gráfico 1



Podemos plantear entonces que la evolución de los salarios reales, pero más aún el crecimiento de la proporción de los sueldos y remuneraciones en el PIB, fue el elemento primordialmente determinante en la evolución del consumo.

Si bien este modelo tuvo éxito al lograr altas tasas de crecimiento basadas en la industrialización del país, desde el principio de los años setenta se comenzaron a apreciar con bastante claridad los efectos de su agotamiento a través del deterioro de una serie de variables macroeconómicas, tales como el incremento del endeudamiento interno y externo y de la aparición de un fenómeno hasta ese momento desconocido: la combinación simultánea de estancamiento del producto con inflación.⁶²

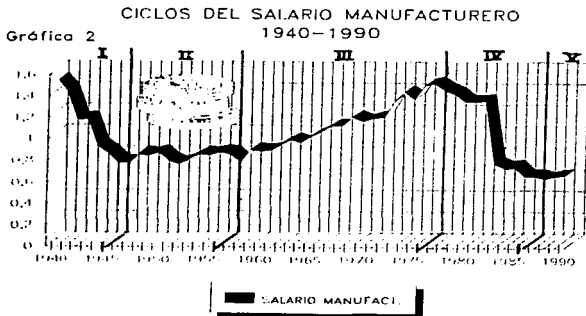
Frente a esta crisis y a partir de finales de los años setenta, se redefinió el estilo de crecimiento en un sentido exactamente inverso al que prevaleció en el período 1950-1977 y, hasta el momento, ha girado en torno de dos ejes fundamentales: a) cambio sustancial de la pauta histórica entre salarios y ganancias en favor de éstas últimas (véase cuadro 2), y b) el crecimiento económico nacional - determinado por factores de demanda- se ha basado en el dinamismo de la demanda externa (exportaciones), que ha compensado los efectos contraccionistas de la caída y estancamiento de la demanda interna.

⁶² Más adelante se trata de avanzar en la explicación de esta situación a partir de la evolución diferenciada de los salarios y la productividad media.

2. CICLOS SALARIALES, 1940-1990.

Si analizamos con cierto detalle el largo periodo 1940-1990 en materia de evolución de los salarios, encontraremos la ocurrencia de cinco etapas (que son las que se presentan en los siguientes subcapítulos), las cuales demuestran con claridad que esta variable observó un comportamiento fundamentalmente cíclico. Véase gráfica 2.

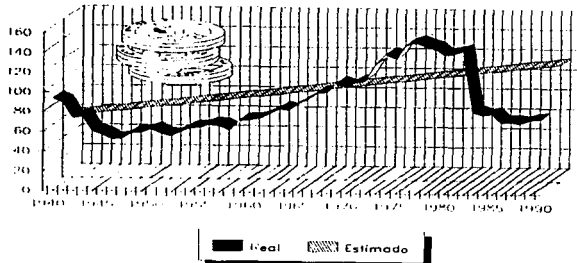
En efecto, medido por la ocurrencia de dos crestas, entre 1940 y 1977 hubo un ciclo completo de nuestra variable en cuestión. Presumiblemente a partir de 1978 se inició un segundo gran ciclo salarial (véase metodología en la nota 2 del apéndice de este capítulo).



Fuente: Elaborado con datos del cuadro 1

Salario Manufacturero Real y Estimado
1940-1990

Gráfica 3



En esas gráficas se ve que, aunque los salarios han tenido una evolución eminentemente cíclica (gráfica 2), su tendencia de cincuenta años (1940-1990) es positiva tal como puede observarse por la recta de ajuste de la gráfica 3. Esa tendencia se ha dado a pesar de que hubo tres periodos de caídas notables, a saber: 1940-1946, 1978-1980 y 1983-1988. Así, aunque ha habido periodos en que el valor real de los salarios ha sido inferior al de otros momentos, la tendencia general ha sido ascendente. El saldo final es que ha habido 15 años de caídas contra 35 años de elevaciones salariales. Por tanto, podemos afirmar que en ese largo periodo de medio siglo, han prevalecido los factores de expansión sobre los de

reducción. Para tener una idea más clara de las tendencias históricas seguidas, aplicamos ajustes lineales contra el tiempo para varios periodos a partir de la siguiente expresión y cuyos resultados se muestran en el cuadro 3.

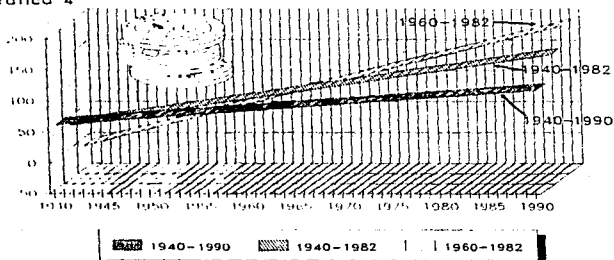
$$\hat{w}_{t_c} = C + \alpha t_c + u_{t_c}$$

CUADRO 3
MEXICO: TENDENCIAS DE LA EVOLUCION DE LOS SALARIOS REALES
MANUFACTUREROS POR PERIODOS, 1940-1990

PERIODO	C	α	R ²
1940-1946	97.2	-7.1	0.95
1940-1990	58.4	1.11	0.29
1940-1982	39.7	2.27	0.75
1960-1982	-10.9	3.88	0.92
1982-1990	108.3	-5.40	0.41

EVOLUCION TENDENCIAL DEL SALARIO REAL
MANUFACTURERO POR PERIODOS, 1940-1990

Gráfica 4



Fuente: Elaborado con datos del cuadro 1

Con facilidad puede observarse que el periodo 1960-1982 presenci6 la mejor evoluci6n de los salarios.⁶³ A medida que lo ampliamos se reduce sustancialmente tanto el ajuste global como el valor del par6metro. Como se analizar6 en breve, ello fue consecuencia de que durante ese periodo (1960-1982) la economía nacional observ6 los mejores niveles de crecimiento y estabilidad.

A continuaci6n se presenta un an6lisis de cada uno de los periodos de los ciclos salariales referidos.

1a. etapa: Aumento de la inequidad, 1940-1946.

Algunos estudios (Lydall y Kuznets, 1955) demuestran te6rica y empíricamente que en las etapas muy iniciales de industrializaci6n tiende a aumentar la inequidad. Sin embargo, a medida que ese proceso de industrializaci6n comienza a consolidarse, la inequidad declina gradual y persistentemente debido a que se eleva el nivel de salarios y, el ingreso per cápita.⁶⁴

El periodo de crecimiento industrial de M6xico entre los ańos treinta y setenta parece corroborar esta hip6tesis en la medida que, en los primeros ańos de ese proceso -entre 1940 y

⁶³ Lo cual se constata por las magnitudes del par6metro λ y del ajuste global (R^2).

⁶⁴ Mientras que en este texto Kuznets se refiere fundamentalmente a la distribuci6n personal del ingreso, Lydall a la funcional. A pesar de que existen diferencias centrales entre ambas, aquí s6lo nos referiremos a la validez de esa hip6tesis en t6rminos de la distribuci6n funcional. Esto debe tomarse con sumo cuidado, ya que hay trabajos empíricos que demuestran que la "curva de Kuznets" no se cumple para el caso de M6xico, inclusive plantean que la inequidad medida por la distribuci6n personal empeor6, por lo menos: hasta 1975. Felix, 1984.

1946-, los salarios reales y la proporción de remuneraciones en el producto observaron una importante y sistemática caída. Quizás esto se debió a que se requirió generar altos y rápidos niveles de excedente económico -en gran medida basados en la depresión salarial- que posteriormente apuntalaran el crecimiento económico de más largo plazo. Al margen de que esto sea cierto, en este punto hay que hacer algunas anotaciones importantes. El indicador usual de distribución funcional (remuneraciones totales a asalariados respecto al PIB) debe tomarse con cuidado, ya que es el resultado de multiplicar el empleo remunerado por el salario promedio.

$$RA = wL = W$$

En general, RA tiende a incrementarse con el tiempo en virtud de que con la extensión de las relaciones capitalistas en el proceso económico, aumenta la "proletarización". También RA puede aumentar por incremento de w . Así, las variaciones de RA dependen simultáneamente de w y de L :

$$dRA = dw*L + dL*w$$

De manera que puede darse que RA aumente en virtud del crecimiento del empleo y/o del salario medio, manteniéndose constante el otro factor. Sin embargo, también puede darse que aunque aumente una de las dos variables, el efecto final sobre RA sea negativo, lo cual puede deberse a una reducción más que proporcional de la variable restante.

Para que la distribución funcional (DF) mejore, se requiere que el crecimiento de RA sea mayor al de Y .

$$DF = \frac{RA}{Y}, \text{ aplicando tasas de crecimiento}$$

$$df = ra - y$$

Es decir, para que $df > 0$, se requiere que $ra > y$, lo cual generalmente se logra por un efecto coincidente de aumento de w y de L .

Como se ve en el cuadro 4, en este primer periodo de análisis los salarios industriales cayeron anualmente con gran intensidad (9.5%), mientras que el PIB total e industrial y la productividad de este sector crecieron a ritmos de 6.1, 8.8 y 2.9% respectivamente. Así, el comportamiento de DF en este periodo se debió a que cayó w , a pesar de que aumentó el volumen de ocupación nacional en 3.5% y en la manufactura en 6.3% promedio anual.

CUADRO 4
MEXICO: EVOLUCION DE SALARIOS, PIB TOTAL, PIB MANUFACTURERO
Y PRODUCTIVIDAD POR PERIODOS, TMCA 1940-1990.

PERIODO	SALARIOS	PIB		PRODUCTIVIDAD*
		TOTAL	INDUSTRIAL	
1940-1946	-9.5	6.1	8.8	2.9
1946-1958	1.6	6.1	7.5	1.8
1958-1977	4.9	6.4	13.1	3.4
1977-1988	-6.9	2.2	2.9	3.3
1988-1990	3.3	2.0	5.6	4.3

* De 1940 a 1958 es la productividad industrial y de 1958 a 1990 es la del sector manufacturero.

2a. Etapa: Freno de la inequidad, 1946 - 1958.

Después de ese periodo de reducción salarial y concentración del ingreso, por un lado los salarios industriales comenzaron a observar un periodo de estabilización y errática recuperación y, por otro, continuó el dinamismo de la ocupación. Entre 1940 y 1960 el empleo en los sectores secundario y terciario creció 2.5 veces y el total nacional casi al doble. Ello provocó que RA/Y comenzara a recuperar el nivel que tuvo en la fase anterior.

Por otro lado, hay que advertir que, a diferencia del periodo anterior, se comenzó a observar una asociación positiva entre ocupación, salarios y productividad.

3a. Etapa: Mejoramiento de la equidad, 1958 - 1977.

Podríamos decir, sin ningún riesgo, que esta etapa marcó el auge de la expansión de los salarios y del mejoramiento de la distribución funcional del ingreso en México. Ello fue consecuencia de la confluencia de una serie de factores macroeconómicos que no se lograron en ninguna otra etapa del desarrollo económico mexicano, entre los cuales podemos mencionar: a) Muy bajos niveles inflacionarios, particularmente entre 1960 y 1970, incluso menores a los de Estados Unidos (23.1% contra 31.1% de inflación acumulada); b) Altísimas tasas de crecimiento del producto nacional y manufacturero; c) Política fiscal expansiva y de subsidio a las grandes ciudades, que ensanchó considerablemente la infraestructura productiva básica, lo cual constituyó un

factor determinante de expansión y crecimiento en adelante;⁶⁵ d) La consolidación de los sistemas monetarios y financieros nacionales desempeñó, al igual que el factor anterior, un papel importante de economía externa;⁶⁶ e) En este periodo se observó una evolución totalmente inusual, al menos hasta entonces, del índice de salarios a productividad. Mientras que entre 1960 y 1970 este índice se mantuvo relativamente estable (aunque con un leve aumento de 4%), entre este último año y 1976 creció en forma muy pronunciada (19.3%) (Véase cuadro 5).⁶⁷

⁶⁵ A decir de Solís (1981, p. 102) "Aunque el periodo de gestación de las obras públicas fue prolongado, claramente sirvió para hacer más flexible la oferta de bienes y servicios", lo cual necesariamente desempeñó un factor crucial en el dinamismo del sistema y, en consecuencia, en la evolución salarial en los años siguientes.

⁶⁶ "A través de los controles de política monetaria se logró la realización de fondos prestables para apoyar un mayor gasto de inversión, especialmente en la industria. Estos instrumentos permitieron mejorar la asignación de factores productivos; facilitaron a la industria el acceso al crédito institucional y a créditos externos para fines de desarrollo; hicieron posible ir formando el mercado de capitales". Ibid.

⁶⁷ A pesar de que este aspecto corresponde mucho más a un factor de oferta, por considerarlo pertinente lo analizamos en este apartado.

CUADRO 5
MEXICO: INDUSTRIA MANUFACTURERA. INDICE DE SALARIOS
A PRODUCTIVIDAD, 1960 - 1990.

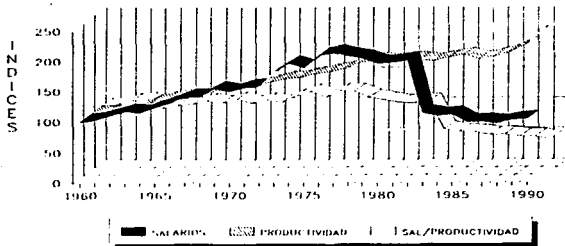
AÑOS	WF	$z = Y/L$	WF/z
1960	100.0	100.0	100.0
1961	102.7	101.1	101.6
1962	109.8	101.0	108.7
1963	117.2	106.4	110.2
1964	114.9	119.0	96.6
1965	123.7	123.7	100.0
1966	131.0	127.9	102.4
1967	140.5	130.3	107.8
1968	141.4	135.3	104.5
1969	154.5	139.4	110.8
1970	150.0	144.0	104.2
1971	156.3	144.2	108.4
1972	159.3	151.6	105.1
1973	181.8	157.3	115.6
1974	196.6	159.4	123.3
1975	189.7	165.5	114.6
1976	210.0	169.1	124.2
1977	214.2	173.6	123.4
1978	208.8	183.2	114.0
1979	205.3	188.0	109.2
1980	196.2	186.6	105.1
1981	198.6	189.7	104.7
1982	202.4	188.3	107.5
1983	113.9	187.0	60.9
1984	109.7	192.5	57.0
1985	111.8	197.6	56.6
1986	99.3	190.9	52.0
1987	100.6	194.3	51.8
1988	97.7	200.4	48.8
1989	102.6	212.3	48.3
1990	104.4	217.9	47.9

z = Productividad media del trabajo.

Fuente: Cálculos propios basados en información de cuadros anteriores.

INDICE DE SALARIO A PRODUCTIVIDAD.
SECTOR MANUFACTURERO, 1960-1990

Gráfico 5



Fuente: Elaborado con datos del cuadro 5

La evolución de la relación w/z es crucial en términos de sus efectos sobre el nivel y la evolución de los costos de producción y del excedente económico. En efecto, si suponemos que el único insumo variable es el trabajo, los costos variables medios (CVM) son:

$$\text{CVM} = w \cdot L/Q, \text{ como } L/Q = 1/z, \text{ por tanto}$$

$$\text{CVM} = w/z$$

Así, si se supone que el único insumo variable es el trabajo, el crecimiento de los costos medios depende crucialmente de la diferencia del crecimiento de w e z :

$$\dot{CVM} = \dot{w} - \dot{z}$$

En el período 1970-1976 los salarios manufactureros crecieron más que la productividad, con lo cual -ceteris paribus- hubo una fuerte presión sobre el excedente económico del sector. Esto se puede ver a partir del hecho de que las utilidades totales brutas (ET), en el corto plazo, son iguales a la diferencia de los ingresos totales (IT) y los costos variables totales (CVT).

ET = IT - CVT, donde IT = P*Q y CVT = CVM*Q, por tanto,

$$ET = P*Q - CVM*Q$$

Dividiendo entre el producto total (P*Q)

$$\frac{ET}{Q} = \frac{P*Q - CVM*Q}{P*Q} = 1 - CVM/P$$

Con lo cual se observa con claridad que las utilidades brutas reales respecto al producto dependen del cociente de los costos variables medios y los precios de venta. Así, a los empresarios siempre les interesará la evolución de ese cociente más que la dinámica aislada de cada una de esas dos variables.

De esta manera, si ese cociente de costos a precios se incrementa, se afectarán negativamente las ganancias brutas por unidad de producción, a menos de que otros costos primos evolucionen de manera inversa.

El análisis anterior deja de lado otros costos medios variables muy importantes, como son los insumos provistos por el sector público, los insumos intermedios y los costos financieros derivados de la deuda de las empresas. También

deja de lado la evolución de los costos fijos, los cuales son muy importantes debido a que reflejan la inversión en acervos de capital y, por ende, determinan en última instancia la capacidad de mejoras en la productividad de largo plazo. Esto se verá con más detalle en el siguiente apartado.

Veamos lo ocurrido en el sector manufacturero entre 1960 y 1976.

CUADRO 6
MEXICO: SALARIOS, PRODUCTIVIDAD, COSTOS MEDIOS (DE LA
MANUFACTURA) Y PRECIOS POR PERIODOS, (TMCA)
1960-1976

	wr	z	CVM	P*
1960 - 1970	4.14	3.71	0.43	2.38
1970 - 1976	5.80	2.71	3.09	12.66

* Precios al mayoreo. Fernández, H. 1976.

De estos datos resulta que, a partir de los supuestos anteriores, existió desde finales de los años sesenta fuertes presiones sobre los costos y sobre los precios. Sin embargo, esto se agudizó notablemente en el periodo 1970-1976, debido a que la acción combinada del incremento medio anual de los salarios reales y la caída del dinamismo de la productividad elevó en más de siete veces el crecimiento de los costos medios variables (al pasar de 0.43 a 3.09%) y en más de cinco veces el de los precios (de 2.38 a 12.66%).

Debemos insistir que estamos dejando de lado otros importantes costos medios que se incrementaron sustancialmente, entre los que podemos señalar el valor de los insumos importados (tanto por el efecto del aumento de la

inflación de Estados Unidos como por el ajuste del tipo de cambio en 1976) y el valor de algunos insumos agrícolas básicos. Recuérdese que en el sexenio 1970-1976 se ajustaron muchos precios de garantía y algunas tarifas del sector público, tal como se verá más adelante. Así, no nos extraña que en este periodo se afectó de manera importante la acumulación de capital y, con ello, se estaba comprometiendo severamente la reproducción y se aceleraba el fin de ese estilo de crecimiento.

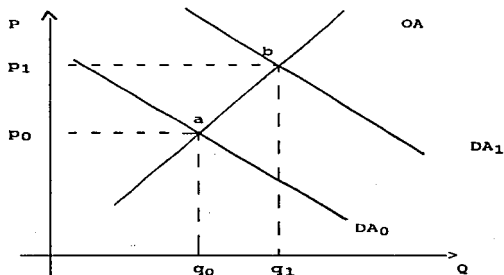
La explicación del crecimiento del cociente w/z debe buscarse en factores estructurales y de corto plazo (estos últimos referidos al manejo de la política económica).

En relación con los primeros, podríamos decir que el estilo de crecimiento comenzó a sufrir muestras importantes de desgaste, fundamentalmente a partir de su fuerte sesgo antiexportador que descuidó la evolución de z y que no generó una plataforma amplia y eficiente productora de bienes de capital.

La productividad media del trabajo comenzó a observar un notable agotamiento en relación con su pauta histórica. Mientras que en el decenio 1960-1970 creció al 3.7% anual, en el sexenio 1970-1976 al 2.7%. El salario, por su parte, al 4.1 y 5.8%, respectivamente. Aboites (p.121) señala que este súbito cambio en la relación productividad-salario "... socavó la rentabilidad industrial" y provocó fuertes presiones inflacionarias en adelante. Señala que si a este factor que golpeó la estructura de la oferta le añadimos el

hecho de que también generó mayor demanda efectiva, no es difícil comprender el por qué del rompimiento de la estabilidad de precios que privó en la década anterior. En efecto, la evolución del cociente salarios a productividad tuvo el efecto microeconómico ya descrito sobre las utilidades y a nivel macroeconómico desempeñó una doble función altamente perversa, ya que desestimuló a la oferta agregada⁶⁸ y, a la vez, expandió la demanda agregada, por lo que generó un efecto nada despreciable de "calentamiento" de la economía.

FIGURA 7
MEXICO: EFECTOS MACROECONOMICOS DE LA ELEVACION DEL
COEFICIENTE SALARIOS A PRODUCTIVIDAD, 1970-1976



⁶⁸ Es altamente probable que los elementos anteriores fueran configurando una curva de oferta cada vez menos elástica (más vertical).

Supóngase que originalmente la economía se encontraba en el punto a. El fenómeno descrito provocó fuertes y constantes desplazamientos de DA a la derecha, y dada una oferta cada vez más rígida, el efecto final fue crecimiento del producto pero con un costo inflacionario en aumento (punto b). Por otro lado, y tal como ya se señaló, la reducción de la productividad y de las utilidades brutas por unidad de producción provocó que la elasticidad de la oferta interna cayera, con lo cual, cualquier incremento importante de la demanda tendría que ser crecientemente satisfecho a partir de importaciones. Como se puede ver en los cuadros 10 y 12, la relación de importaciones a oferta global ($m = M/Y+M$) de la economía nacional creció en forma importante al pasar de 0.2263 a 0.2526 entre 1960 y 1980 y la del sector manufacturero de 0.3611 a 0.3666 para esos mismos años. Sin embargo, debe notarse que para este sector ese coeficiente había caído en forma importante en 1970 hasta 0.3389. De ahí en adelante comenzó a crecer, lo cual fue reflejo de los efectos mencionados anteriormente.

Ante los problemas estructurales que comenzaron a acumularse de manera importante, el presidente Luis Echeverría definió una vigorosa política populista -que caracterizó a su gestión-, privilegiando con ello los factores políticos sobre los económicos. En ese sentido, se determinó una política económica -incluyendo la salarial- muy expansiva que, entre otras cosas, modificó sustancialmente la importante relación

w/z.⁶⁹ Con esto, lo único que se logró fue agudizar de manera importante la crisis que se había ido generando y que más tarde haría explosión en 1982.

4a. etapa: Retroceso en la equidad, 1977-1988.

A partir de 1977, los salarios manufactureros y la distribución funcional comenzaron a sufrir una estrepitosa caída. Mientras que en este último año, los primeros llegaron a estar casi 70% por encima del nivel que tuvieron en 1940 y aquélla casi 40%, en 1990 su nivel se encontró casi 20% por debajo del que tuvieron ambos indicadores en 1977. Llama la atención que el índice de salarios a productividad cambió radicalmente y siguió un patrón semejante al del periodo 1940-1946, es decir, productividad creciente con salario decreciente. El índice cayó permanentemente entre 1977 y 1982 y, a partir de éste último año, lo siguió haciendo pero ahora en forma explosiva. Derivado del análisis anterior podría plantearse que, en mucho, la dinámica observada del cociente salario a productividad desde fines de los sesenta llevó a una necesidad de reajustarlo en un sentido inverso. En otras palabras, el agotamiento de este estilo de crecimiento se ocasionó, en última instancia, por las causas que en un principio lo fortalecieron, entre otras y quizás la más importante de acuerdo con el interés de este trabajo, por el

⁶⁹ El populismo del presidente Luis Echeverría estimuló la proliferación de huelgas y del sindicalismo independiente. En tal sentido vale decir que entre septiembre de 1970 y agosto de 1976 hubo más de 780 huelgas y 17,770 "conflictos laborales" además de que hubo varios emplazamientos a huelga general. Esta situación contrastó notablemente con la estabilidad que prevaleció en los sexenios anteriores. Trejo, 1980.

crecimiento salarial desmedido en relación con la productividad. De manera que si aceptamos la tesis referida a que en las etapas incipientes de industrialización los salarios caen, para luego crecer en las etapas más avanzadas, tendríamos que plantear entonces que ese proceso de industrialización, concretizado en el estilo de crecimiento por demanda interna, se agotó severamente justo en el momento en que esa tendencia comenzó a revertirse; es decir, poco después de la segunda mitad de los años setenta.

Así, la crisis económica que se inició a comienzos de los setenta como consecuencia del agotamiento del estilo de crecimiento obligó a la aplicación de diversas medidas de política económica que en todo momento incidieron negativamente sobre el nivel y la evolución de los salarios. Entre esas medidas, habría que considerar a las siguientes.

a) Quizás con la intención de revertir la caída del dinamismo de la productividad, a fines de los años setenta se comenzó un proceso de apertura comercial. Con ello, la economía nacional empezó a hacerse más sensible a los efectos de la crisis mundial que se padecía ampliamente desde inicios de esa década. A partir de entonces ese grado de apertura ha crecido notablemente, en virtud de que pasó de representar 16.7% del producto en 1970 a casi 32% en 1990.

CUADRO 7.
**MEXICO: PARTICIPACION DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL PIB. INDICE
 DE APERTURA NACIONAL,
 1940 - 1990**

AÑO	X/Y	M/Y	$\frac{X + M}{Y}$
1940	6.6	9.2	15.8
1950	10.7	11.1	21.8
1960	6.3	10.8	17.1
1965	6.7	10.2	16.9
1970	7.1	9.6	16.7
1975	6.4	10.1	16.5
1980	10.7	13.0	23.7
1985	15.4	10.3	25.7
1990	18.9	13.0	31.9

FUENTE: Banco de México (1991). Indicadores Económicos y NAFINSA (varios años).

Vale decir que, independientemente de las razones estructurales de largo plazo que determinan el dinamismo de la productividad, existen otras de muy corto plazo que tienen que ver con la misma evolución del ciclo económico y con los "shocks" de ajuste. En efecto, cuando una economía entra en recesión, ese solo hecho afecta de manera muy importante a la productividad, ya que cuando cae la demanda agregada y, en consecuencia, la producción -o en su defecto aumentan los inventarios-, en general las empresas evitan al máximo despedir trabajadores, tratando así de no perder recursos humanos formados durante mucho tiempo. Esta situación trata de sostenerse el mayor tiempo posible. De esta manera, el empleo tiende a fluctuar menos que la producción. "Durante las recesiones, la producción desciende, pero el empleo desciende relativamente menos. Por tanto, cae la productividad.

Por el contrario, en las recuperaciones, la producción aumenta pero, como la empresa ha mantenido o atesorado una buena cantidad de su plantilla, la ocupación se incrementa menos. Por tanto, aumenta la productividad. (Dornbusch y Fisher, 1991, p. 568).

Las fuertes contracciones de 1982-1983 y de 1986 golpearon fuertemente a la productividad y, en consecuencia, también a los salarios medios del sector.

Por tanto, podemos decir que las empresas basan sus contrataciones y despidos tanto en la evolución real de la demanda como en las expectativas que forman en relación con la evolución que tendría la demanda de su producción. Cuando estas expectativas no son buenas, en el mejor de los casos no contratan gente y cuando mejoran levemente prefieren pagar horas extras a aumentar su nómina laboral.

b) Los programas ortodoxos de ajuste y estabilización aplicados desde 1982, implicaron un profundo cambio en la estructura de los precios relativos y deterioraron severamente a los salarios reales. (Véase cuadro 8). Particularmente, la definición de una política devaluatoria permanente -como instrumento corrector de los fuertes desequilibrios macroeconómicos de 1982 y 1983- fue quizás el elemento principal que provocó esa importante reestructuración de los precios relativos, siempre en detrimento de los salarios.

Efectivamente, por la manera en que se definió y aplicó la política económica desde el 1 de diciembre de 1982 (y quizás

hasta diciembre de 1987), el salario fue el precio relativo que mayormente cargó con el reajuste del tipo de cambio real. Los mecanismos de operación de este proceso se muestran ampliamente en el capítulo 4, y más específicamente en el apartado 4.2.3.

CUADRO 8.
MEXICO: EVOLUCION ANUAL DE ALGUNOS PRECIOS RELATIVOS
1980 - 1990. (Indices)

Años	Precios Privados ¹	Precios Públicos ²	Materias Primas	Tipo de Cambio Real	Salarios Reales
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	101.4	98.0	97.7	84.2	101.2
1982	98.6	109.9	97.0	115.2	103.2
1983	97.6	136.1	105.2	125.4	58.1
1984	99.3	146.9	110.5	102.9	55.9
1985	98.9	143.4	109.1	99.1	56.9
1986	102.0	155.0	112.0	144.6	50.6
1987	102.2	138.5	110.4	157.5	51.3
1988	104.9	148.5	117.7	130.1	49.8
1989	104.2	144.3	119.9	118.4	52.3
1990	102.1	103.8	113.1	118.0	53.2

¹ Bienes producidos por empresas privadas.

² Bienes producidos por empresas públicas, excepto petróleo. Los precios privados, públicos y materias primas fueron deflactados por el Índice Nacional de Precios al Productor. FUENTE: Banco de México (varios números) e INEGI (varios números), op. cit.

Si el salario hubiera recuperado las pérdidas que le ocasionaban los continuos ajustes del tipo de cambio nominal, necesariamente se habría provocado desde un principio una inflación de tipo inercial en la que los salarios se ajustarían casi automáticamente al índice de inflación y del

tipo de cambio. Así, la lógica del programa de ajuste gubernamental (PIRE) exigía que las correcciones de los desequilibrios macroeconómicos de 1982 y 1983 recayeran sobre todos los tipos de salario (mínimos, medios, manufactureros, etc.).

c) Identificamos un tercer factor, en este caso de tipo extraeconómico, que explica la gran caída salarial de esta cuarta etapa, que tiene que ver con la estructura del sistema político mexicano. La corporativización de los trabajadores en el partido oficial ha permitido que se mediaticen las demandas salariales frente a los fuertes costos sociales de las políticas de estabilización. Por ello, la flexibilización laboral se ha dado con mayor facilidad y eficiencia que en otros países, a pesar de no haberse realizado cambios significativos en la legislación correspondiente ni en el orden social.

d) Finalmente añadiríamos un cuarto factor central que explica el comportamiento salarial de esta etapa y que tiene que ver con la decisión gubernamental de pagar asiduamente la deuda externa. Ello obligó a que se generara rápidamente un importante excedente comercial a través de una política económica deliberada de permanente subvaluación del tipo de cambio real. Esta política fue muy eficiente en cuanto a la obtención de ese objetivo, ya que generó rápidamente altos saldos exportables a partir de la reducción de la demanda interna, subsidió la exportación de bienes transables, redujo

drásticamente las importaciones y detuvo abruptamente la fuga de capitales.

Colateral a esta política cambiaria y con la intención de aumentar finalmente el ahorro interno, se definió un manejo específico de ciertos instrumentos de política económica. Así, para aumentar el ahorro gubernamental (S_g) se recortó parte importante del gasto público y se aumentaron sustancialmente los ingresos impositivos y los ingresos de las empresas; para reducir la demanda se definió una política salarial muy restrictiva; para aumentar el ahorro capitalista, el gobierno definió una política monetaria y financiera integrales: reprivatización bancaria, diversificación y mejoramiento de los instrumentos bancarios y financieros de ahorro, mantenimiento de tasas de interés reales atractivas, etc.

Quizás lo más relevante a destacar aquí es la relación histórica salarios-distribución-ahorro interno. Es bien sabido que nuestra economía, tradicionalmente ha carecido del ahorro (S) suficiente para financiar la inversión, lo que -en último caso- permite explicar el desequilibrio comercial endémico que caracterizó el desempeño del estilo de crecimiento por demanda interna.

Llama la atención, siguiendo con nuestra línea de interés, que a partir de que se inició la caída salarial y el deterioro de la distribución funcional (esto es en 1977 y hasta 1985), el ahorro interno como proporción del producto

(S/Y) no mejoró, a pesar de la aplicación de todas las medidas ya señaladas.

Lo más preocupante es que, a medida que ha continuado el deterioro de esas dos variables, S/Y ha venido cayendo, ubicándose en los niveles que tuvo en la década de los sesenta.

Así, paradójicamente, cuando los salarios reales y la distribución funcional tuvieron una evolución positiva (entre 1950 y 1977) o cuando fue menor la concentración del ingreso, S/Y aumentó de 15 a 22%, mientras que a partir de que ambas variables comenzaron a deteriorarse, S/Y ha caído de manera importante.

De este breve análisis se desprenden muy importantes líneas de investigación entre evolución de salarios y distribución y generación de ahorro nacional, sobre todo por el hecho de que hemos planteado que los empresarios tienen una propensión media y marginal mayor a ahorrar que los trabajadores.

Históricamente se ha demostrado que un factor crucial para el éxito del crecimiento de largo plazo se refiere a la necesidad de que una economía sea capaz de financiar internamente su inversión, con lo cual asegure un saldo positivo o al menos equilibrado de su balanza comercial.

En general, las economías subdesarrolladas tradicionalmente se han caracterizado por carecer de esa condición, razón por la cual el desequilibrio externo ha constituido una consecuencia y al mismo tiempo una muy grave restricción al crecimiento.

Para el caso nuestro observamos que sólo entre 1983 y 1989 se tuvo un superávit comercial, pero no ocasionado por la generación de ahorro interno suficiente, sino por las fuertes caídas de la inversión. Así, este breve espacio temporal de seis años demostró que sólo la recesión permite tener un saldo comercial favorable. A partir de 1989, en que la economía ha vuelto a crecer a tasas superiores a las de la población, nuevamente volvemos a padecer los problemas endémicos de desequilibrio comercial. Así, hasta el momento, el nuevo estilo de crecimiento no ha dado visos de romper con este grave y añejo problema estructural.

CUADRO 9
MEXICO: AHORRO, INVERSION Y BALANZA COMERCIAL. PROPORCION DEL
PIB, 1950-1990

AÑO	S	I	X-M
1950	.15	.14	.01
1960	.14	.17	-.03
1970	.21	.23	-.02
1975	.21	.24	-.03
1977	.22	.22	.00
1980	.22	.27	-.06
1982	.19	.23	-.04
1985	.22	.21	.01
1990	.19	.22	-.03
1991	.18	.22	-.04

Cálculos propios basados en información de NAFINSA (op. cit.), OECD (1992) y Banco Interamericano de Desarrollo (1992).

5a etapa: ¿Reinicio del mejoramiento de la equidad, a partir de 1988?

Finalmente, a partir de 1988 quizás comenzamos a asistir a una segunda etapa del segundo gran ciclo salarial, la cual está caracterizada por presentar una eventual recuperación de los salarios, una no tan clara recuperación del empleo y la preservación del deterioro de la distribución funcional, la cual continúa con la caída tendencial del periodo anterior.

Es difícil pronosticar con precisión la dinámica que seguirán los salarios manufactureros a raíz del éxito que hasta el momento ha presentado el programa mexicano de estabilización. Sin embargo, es posible en estos momentos plantear que se vislumbra el inicio de una recuperación lenta, basada -en gran medida- en la consolidación del estilo de crecimiento definido desde comienzos de los ochenta y en el mejoramiento de la coyuntura económica nacional y mundial.

Este punto se discute con mayor detalle en la parte final de la investigación.

3. ANALISIS DE LOS ESTILOS POR FACTORES DE DEMANDA.

En los siguientes dos apartados analizaremos con detalle la relación fundamental estilo de crecimiento-determinación de salarios manufactureros en México entre 1960 y 1990, primero a partir de un análisis de demanda y luego de oferta, con lo que se complementa el análisis de los ciclos salariales que recién acabamos de hacer. A partir de los resultados de esa parte, consideramos que las etapas 2 y 3 del ciclo salarial, correspondería al estilo de crecimiento basado en el dinamismo de la demanda interna y las etapas 4 y 5 -que siendo estrictos corresponden a un nuevo ciclo- al estilo basado en el dinamismo de la demanda externa.⁷⁰

Para analizar con detalle nuestra relación fundamental (estilo de crecimiento-salarios y su dinámica observada desde 1960), es conveniente plantear un modelo que mida la contribución porcentual del crecimiento de la demanda interna y externa en el crecimiento total nacional y del sector manufacturero. En tal sentido, partimos de identidades macroeconómicas básicas del flujo circular de la renta nacional.

$$(1) \quad Y = C + I + G + X - M = \text{PIB}$$

$$(2) \quad Y + M = C + I + G + X$$

Necesariamente, en términos contables, la oferta y la demanda globales se igualan en forma expost.

⁷⁰ Se excluye la etapa 1, en virtud de que correspondió a un periodo muy particular de la historia nacional y mundial debido a la Guerra Mundial.

$$(3) \quad DG = DI + DX = C + I + G + X = OG$$

donde,

Y = Producto Interno Bruto
 C = Consumo
 I = Inversión
 G = Gasto Público
 X = Exportaciones
 M = Importaciones
 OG = Oferta Agregada o Global
 DG = Demanda Agregada o Global
 DI = Demanda Interna = C + I + G
 DX = Demanda Externa = exportaciones = X

Como ya dijimos, oferta y demanda son siempre iguales tanto en nivel como en dinamismo. Si nos centramos en la parte correspondiente a la demanda y derivamos, tenemos que

$$(4) \quad \frac{d(DG)}{DG} = \frac{d(DI)}{DG} + \frac{d(DX)}{DG}$$

La hipótesis central de este apartado es que durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones -específicamente entre 1960 y 1975- el crecimiento económico explicado por factores de demanda básicamente dependió de su componente interno ($d(DI)/DG > d(DX)/DG$). Ello explica el gran dinamismo de los salarios reales y del mejoramiento de la distribución funcional. Como ya hemos apuntado, a partir de fines de los años setenta el factor fundamental del crecimiento económico nacional pasó a ser el dinamismo de la demanda externa ($d(DX)/DG > d(DI)/DG$), por lo cual resultó congruente la caída de los salarios y el deterioro de la distribución.

3.1. La crisis de 1982, el ajuste macroeconómico y el cambio estructural.

El agotamiento del estilo de crecimiento basado en el dinamismo de la demanda interna, se evidenció en la primera mitad de los setenta, pero el auge petrolero de la segunda mitad permitió su prolongación, aunque por un espacio muy corto (1977-1981), a través de la recuperación del crecimiento basado en el acceso a las divisas por la exportación de hidrocarburos y por el exceso de oferta de dólares en el mercado mundial.

En la medida que la crisis de 1981-1982 se manifestó básicamente a partir de un problema de liquidez y del vencimiento de pagos internacionales, se requirió de una gran reducción de la demanda interna que generara una balanza comercial positiva y un aumento del excedente nacional, lo cual se consiguió a partir de las medidas descritas en 2.4. Así, el programa de ajuste y estabilización aplicado en México desde diciembre de 1982 se basó en una severa reestructuración de los precios relativos, que se caracterizó por un repunte considerable del tipo de cambio real y de los precios del sector público y, en consecuencia, por una caída vertiginosa de los salarios.

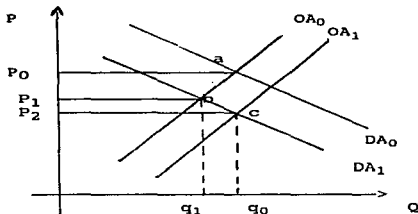
El gobierno argumentó en el Plan Nacional de Desarrollo (de la Madrid, 1983) que para enfrentar los problemas de coyuntura y de largo plazo se requería simultáneamente reducir la demanda agregada y estimular decididamente la generación de ahorro y de oferta, por lo cual el

abaratamiento relativo de los salarios resultante de las medidas anteriores, favorecería la estructura de costos de las empresas, con lo que se podría lograr un estímulo para la producción y la demanda de empleo.

En la medida que a nivel macroeconómico siempre se cumple la identidad (2), la única manera en que el crecimiento de la oferta -en parte explicado por la caída relativa de los salarios- podría corresponder a un crecimiento igual de la demanda total, debía ser a través de un gran crecimiento de la demanda externa. De esta manera, el nuevo estilo, basado en el dinamismo de las exportaciones, exigió que el crecimiento de la economía nacional quedara sujeto al crecimiento extraordinario de la demanda externa que compensara las caídas sistemáticas de la demanda interna. Puede decirse que esa es una de las características centrales del estilo actual de crecimiento, vigente plenamente desde la puesta en marcha del PIRE.

Todo lo anterior puede verse claramente a la luz del desarrollo siguiente. El gobierno diagnosticó que el alto nivel inflacionario era ocasionado por una gran presión de demanda y una gran rigidez de la oferta, tal como ya se planteó anteriormente. Así, en la gráfica siguiente, podríamos decir que la economía nacional se encontraba inicialmente en el punto a.

FIGURA 8
MEXICO: PROGRAMA DE ESTABILIZACION, 1982-1988



De acuerdo con el programa de ajuste y estabilización de 1982, se trataba de reducir fuertemente todos los componentes de la demanda interna a partir de un profundo cambio en la estructura de precios relativos. Con ello se caería la demanda y se reduciría sustancialmente la inflación. Sin embargo, la efectividad de la política económica provocaría un desplazamiento importante de la oferta agregada (fundamentalmente como consecuencia de reducir salarios y de aumentar productividad) hasta alcanzar el nivel inicial de actividad pero con una reducción muy importante de los precios (q_0, P_2), punto final c.

En adelante, la consolidación de la política haría que el crecimiento se basara en desplazamientos continuos y

3.2 El Modelo.

Para tratar de evaluar el cambio en el estilo de crecimiento de la economía mexicana en el periodo 1960-1990 por factores de demanda, definimos y aplicamos el siguiente modelo (basado en Valenzuela, 1984a), que parte de las siguientes identidades macroeconómicas ya definidas:

$$(5) Y = DI + DX - M$$

$$(6) Y = DG - M$$

Podemos expresar a las importaciones como una proporción específica de la Oferta Global, es decir $M = mOG$, entonces

$$(7) Y = DG - mOG$$

Dado que $OG = DG$, entonces

$$(8) Y = DG (1-m)$$

$$(9) Y = DI (1-m) + DX (1-m)$$

Esta última expresión es válida siempre como una identidad. Como dijimos, el objetivo de este desarrollo es plantear una expresión de la participación relativa porcentual de la demanda interna y de la demanda externa en el crecimiento económico, suponiendo que estos factores son los principales determinantes del producto, lo cual supone en este momento que estamos dejando de lado cualquier factor de oferta.

Necesitamos llegar a una expresión de estática comparativa que mida tasas de cambio a partir de movimientos en los componentes de la demanda, por lo que derivando y dividiendo totalmente entre dY , llegamos a la ecuación final. (En lo que sigue y por simplicidad expresamos a $DI = D$ y $DX = X$).

(10) $1 = (dD/dY)(1-m) - D(dm/dY) + (dX/dY)(1-m) - X(dm/dY)$
 que expresa la composición dinámica de las participaciones
 relativas del crecimiento de la demanda interna y de la
 demanda externa en el producto nacional. Por esa misma razón,
 la suma de ambas participaciones debe ser igual a uno.

3.3. Resultados del modelo.

La estimación estadística de ese modelo, tanto para la
 economía mexicana como para la sector manufacturero, arrojó
 los siguientes resultados, los cuales se basan en los cuadros
 10 a 13 y se expresan con claridad en el cuadro 14.

1) Entre 1960 y 1980 la economía mexicana en su conjunto -
 incluyendo a la manufactura- fincó su crecimiento en forma
 aplastante en la demanda interna.⁷¹ 2) A partir de fines de
 los años setenta el factor impulsor del crecimiento comenzó a
 cambiar en favor de la demanda externa y, en la década
 siguiente, ese estilo ya había logrado instalarse,
 particularmente en el periodo 1985-1990. 3) Se observó una
 tendencia similar en la industria manufacturera mexicana,
 aunque el cambio del estilo de crecimiento que comenzó a
 fines de los setenta fue menos pronunciado que en el caso
 nacional. Sin embargo, para el periodo siguiente el despegue
 fue mucho más sensible. 4) De acuerdo con nuestros datos y
 nuestra metodología, en ambos casos, en la economía nacional

⁷¹ Vale decir que, según estimaciones de Villarreal (1988). op. cit. p.
 85, entre 1950 y 1958 el crecimiento del sector manufacturero se explicó
 en 93% por el crecimiento de la demanda interna "... lo que por otra
 refleja el carácter acentuado de industrialización hacia el mercado
 interno".

y en las manufacturas, se observa una clara tendencia en el sentido de que su crecimiento depende cada vez más de la demanda de exportaciones.

Estos resultados puntuales nos indican que las políticas de liberalización comercial que ha venido aplicando el gobierno mexicano desde mediados de la década pasada no constituyen medidas aisladas, sino por el contrario son totalmente congruentes con el Estilo de Crecimiento Actual (ECA), el cual -como ya demostramos- viene dependiendo cada vez más de la dinámica del sector exportador. De ahí que la reducción o eliminación de barreras comerciales a nuestros productos de exportación, principalmente por parte del gobierno norteamericano y que se concretarán con la firma del TLC, constituyen una razón fundamental de sobrevivencia del ECA. Este aspecto, que es determinante en la dinámica del desarrollo nacional, se discute con más extensión en la tercera parte del trabajo.

CUADRO 10
MEXICO: COMPONENTES DE LA OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS
GLOBALES, 1960-1990*

AÑO	OG=Y+M	M	m=M/OG	DI=D	DX=X	Y
1960	406,587	92,024	0.2263	390,203	16,384	314,563
1965	565,505	127,732	0.2259	541,637	23,868	437,772
1970	772,572	174,845	0.2263	738,142	34,431	597,727
1975	1,071,015	248,267	0.2318	1,027,783	43,232	822,747
1980	1,521,226	384,236	0.2526	1,444,480	76,746	1,136,990
1985	1,592,826	243,343	0.1528	1,435,115	119,618	1,251,540
1990	1,788,284	474,646	0.2654	1,542,337	169,259	1,327,781

* Precios al comprador de 1970.

FUENTE: NAFINSA. (1988 y 1990). op. cit.

CUADRO 11
MEXICO: VARIACION DE LOS COMPONENTES DE LA OFERTA Y DEMANDA
AGREGADAS, 1960-1990

AÑO	d(OG)	(1-m)	d(m)=m _t -m _{t+1}	d(D)	d(x)	D(Y)
1960		0.7737				
1965	158,918	0.7741	0.0005	151,434	7,484	123,209
1970	207,067	0.7737	-0.0004	196,504	10,562	159,955
1975	298,443	0.7682	-0.0055	289,642	8,801	225,020
1980	450,211	0.7474	-0.0208	416,697	33,515	314,243
1985	237,690	0.9305	-0.0454	-29,638	267,328	450,353
1990	648,867	0.8793	0.0512	339,336	309,531	299,740

CUADRO 12
MEXICO: COMPONENTES DE LA OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS DE LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1960-1990*

AÑO	OG=Y+M	M	m=M/OG	DI=D	DX=X	Y
1960	206,403	74,522	0.3611	199,694	6,709	131,881
1965	299,726	105,433	0.3518	290,687	9,040	194,294
1970	414,684	140,546	0.3389	403,313	11,371	274,138
1975	582,636	201,283	0.3455	570,345	12,291	381,353
1980	839,389	307,727	0.3666	819,796	19,593	531,662
1985	832,897	267,922	0.3217	796,983	35,914	569,663
1990	992,410	387,889	0.3909	923,519	68,890	601,506

* Precios al comprador de 1970.

CUADRO 13
MEXICO: VARIACION DE LOS COMPONENTES DE LA OFERTA Y DEMANDA
AGREGADAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1960-1990

AÑO	d(OG)	(1-m)	d(m)=m _t -m _{t+1}	d(D)	d(x)	D(Y)
1960		0.639				
1965	93,324	0.6482	0.0093	90,993	2,331	62,413
1970	114,957	0.6611	0.0128	112,626	2,331	79,844
1975	167,953	0.6545	-0.0065	167,032	921	107,216
1980	256,753	0.6334	-0.0211	9,451	7,302	150,309
1985	-30,464	0.6539	0.0483	-121,065	90,601	170,782
1990	728,483	0.5795	-0.0744	565,422	183,061	142,858

CUADRO 14
CONTRIBUCION PORCENTUAL DE LA DEMANDA INTERNA Y EXTERNA AL
CRECIMIENTO DEL PRODUCTO TOTAL, 1960-1990
(CRECIMIENTOS QUINQUENALES)

PERIODO	ECONOMIA MEXICANA			IND. MANUFACTURERA		
	D	X	TOTAL	D	X	TOTAL
1960-1965	0.95	0.05	1.00	0.97	0.03	1.00
1965-1970	0.95	0.05	1.00	0.98	0.02	1.00
1970-1975	0.97	0.03	1.00	1.00	0.00	1.00
1975-1980	0.92	0.08	1.00	0.97	0.03	1.00
1980-1985	0.40	0.60	1.00	0.62	0.38	1.00
1985-1990	0.22	0.78	1.00	0.36	0.64	1.00

4. ANALISIS DE LOS ESTILOS DE CRECIMIENTO POR FACTORES DE OFERTA

Hemos señalado que existe una íntima relación entre un estilo de crecimiento y la determinación de los salarios. En el apartado anterior analizamos esto por el lado de los factores de demanda. En éste lo haremos por el lado de los factores que constituyen la oferta. Con ello lograremos tener una visión más completa del problema fundamental que nos interesa.

Para tal efecto, partimos de los dos factores esenciales del proceso productivo: el capital (acervos brutos) y el personal ocupado del sector manufacturero.

4.1 Modelo estadístico.

Como se sabe, la producción -por el lado de la oferta- puede expresarse a través de una función lineal de producción que ya hemos presentado anteriormente.

$$(1) \quad Y = z * L$$

La productividad media (z), a su vez, puede expresarse a la luz de dos relaciones fundamentales: producto-capital y capital-trabajo.

$$(2) \quad z = Y/K * K/L = \beta * \Gamma$$

Esta expresión guarda una importancia crucial en la medida que permite expresar con claridad la modalidad que adquiere un determinado estilo de crecimiento.

Si incorporamos (2) a (1) y aplicamos tasas de crecimiento, llegamos a una expresión básica del crecimiento económico por factores de oferta:

$$(3) \quad \dot{Y} = \dot{L} + \dot{B} + \dot{r}$$

Es decir, el crecimiento económico depende de la variación porcentual del empleo, de la relación producto-capital y de la relación capital-trabajo.

Como ya se planteó, la reproducción puede tener dos modalidades básicas: extensiva en trabajo e intensiva en productividad. La primera es más característica de estadios iniciales del desarrollo económico y la segunda de etapas más avanzadas.

A partir de los datos que se presentan en los dos siguientes cuadros y analizando las tasas medias de crecimiento de la expresión (3) para el sector manufacturero en el periodo 1960-1989, observamos hechos muy relevantes, que se expresan en el cuadro 17, y que se presentan puntualmente a continuación.

CUADRO 15
MEXICO: PIB, PERSONAL OCUPADO, ACERVOS BRUTOS TOTALES Y
PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1960-1990

AÑOS	PIB*	EMPLEO Miles de ocup.	ACERVOS BRU- TOS TOTALES**	PRODUCTI- VIDAD
1960	254,815	1,174	34,187	217.0
1961	267,550	1,220	37,765	219.3
1962	277,830	1,268	40,497	219.1
1963	304,169	1,318	44,071	230.8
1964	353,860	1,370	48,234	258.3
1965	382,270	1,424	54,742	268.4
1966	410,620	1,479	64,393	277.6
1967	434,790	1,538	73,416	282.7
1968	469,262	1,598	79,642	293.7
1969	502,302	1,661	86,538	302.4
1970	539,125	1,726	95,912	312.4
1971	554,663	1,772	103,740	313.0
1972	602,412	1,831	112,583	329.0
1973	657,041	1,925	122,816	341.3
1974	690,245	1,996	131,798	345.8
1975	718,927	2,002	139,778	359.1
1976	750,755	2,046	147,347	366.9
1977	772,528	2,051	158,422	376.7
1978	847,907	2,133	165,392	397.5
1979	934,544	2,291	170,147	407.9
1980	988,900	2,442	178,095	405.0
1981	1,052,660	2,557	193,146	411.7
1982	1,023,811	2,505	208,551	408.7
1983	943,549	2,326	211,039	405.7
1984	990,856	2,374	208,765	417.4
1985	1,051,109	2,451	211,151	428.8
1986	995,848	2,404	208,596	414.2
1987	1,024,736	2,430	204,382	421.7
1988	1,055,565	2,427	199,219	434.9
1989	1,118,636	2,428	194,592	460.7
1990	1,176,805	2,488	n.d	472.9

* Millones de pesos de 1980.

** Millones de pesos de 1960.

FUENTE: NAFINSA, op. cit. y Banco de México (1990).

CUADRO 16
MEXICO: PIB, PERSONAL OCUPADO, CAPITAL Y RELACIONES TECNICAS
DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. 1960-1990
INDICES (1960=100)

AÑOS	PIB	EMPLEO	CAPITAL ACERVS. BRUTOS	Y/L	Y/K	K/L
1960	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1961	105.0	103.9	110.5	101.0	95.0	106.3
1962	109.0	108.0	118.5	100.9	92.0	109.7
1963	119.4	112.3	128.9	106.3	92.6	114.8
1964	138.9	116.7	141.1	119.0	98.4	120.9
1965	150.0	121.3	160.1	123.7	93.7	132.0
1966	161.1	126.0	188.4	127.9	85.6	149.5
1967	170.6	131.0	214.7	130.2	79.5	163.9
1968	184.2	136.1	233.0	135.3	79.1	171.1
1969	197.1	141.5	253.1	139.3	77.9	178.9
1970	211.6	147.0	280.6	143.9	75.4	190.8
1971	217.7	150.9	303.4	144.2	71.7	201.0
1972	236.4	156.0	329.3	151.6	71.8	211.2
1973	257.9	164.0	359.2	157.3	71.8	219.1
1974	270.9	170.0	385.5	159.3	70.3	226.8
1975	282.1	170.5	408.9	165.4	69.0	239.8
1976	294.6	174.3	431.0	169.1	68.4	247.3
1977	303.2	174.7	463.4	173.5	65.4	265.3
1978	312.8	181.7	483.8	183.1	68.8	266.3
1979	366.8	195.1	497.7	187.9	73.7	255.0
1980	388.1	208.0	520.9	186.6	74.5	250.4
1981	412.1	217.8	565.0	189.7	73.1	259.4
1982	401.8	213.4	610.0	188.3	65.9	285.9
1983	370.3	198.1	617.3	186.9	60.0	311.6
1984	388.9	202.2	610.7	192.3	63.7	302.0
1985	412.5	208.8	617.6	197.6	66.8	295.8
1986	390.8	204.8	610.2	190.9	64.1	298.0
1987	402.1	207.0	587.8	194.3	67.3	288.8
1988	414.2	206.7	582.7	200.4	71.1	281.9
1989	439.0	206.8	569.2	212.3	77.1	275.2
1990	461.8	211.9	n.d.	217.9	n.d.	n.d.

- 1) En ese largo periodo de casi treinta años existen dos periodos claros y diferentes de crecimiento de la producción de la industria manufacturera. El primero, ocurrido entre 1960 y 1981, caracterizado por un crecimiento anual muy alto, cercano al 7% y el segundo, ocurrido entre 1982 y 1990, por un crecimiento muy modesto, inferior incluso al crecimiento demográfico nacional.
- 2) En el primer periodo, esto es entre 1960 y 1981, el crecimiento del sector se explicó mayoritariamente por el componente extensivo, es decir, por la absorción de trabajo. Incluso llama la atención que este comportamiento fue más intenso en la década 1970-1980 que en la década anterior.
- 3) A partir del inicio de la crisis de 1982, se invirtió el peso de estos factores, en la medida que el sector manufacturero se volvió expulsor de empleo, por lo que el escaso crecimiento del producto observado desde ese año se explicó en forma aplastante por el avance de la productividad. Por lo cual podemos sugerir que, a partir de 1982 -pero más particularmente a partir de 1987-, nuevamente estamos en presencia de la reproducción ampliada,⁷² pero ahora basada en una modalidad intensiva, lo cual -entre otras cosas- advierte una absorción de trabajo muy escasa y cambios sustanciales en la relación tecnológica de producción. Todo esto puede apreciarse con claridad en el cuadro 17.

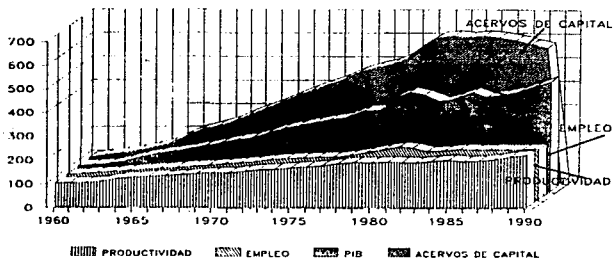
⁷² Efectivamente, después de la fuerte contracción económica de 1986, el producto manufacturero creció 4.3% en promedio anual hasta 1990.

CUADRO 17
MEXICO: CRECIMIENTO Y TIPOS DE REPRODUCCION DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA, 1960-1990
Tasas medias de crecimiento anual

PERIODOS	Y	z	L	TIPO DE REPRODUCCION	contribuc. % al cresc.		MODALIDAD BASICA
					z	L	
1960-1989	5.2	2.7	2.5	ampliada	51.2	48.8	intensiva
1960-1981	6.9	3.2	3.8	ampliada	45.6	54.4	extensiva
1982-1990	1.8	1.9	-0.1	simple	105.6	-5.6	intensiva
1960-1970	7.8	3.9	3.9	ampliada	49.8	50.2	extensiva
1970-1980	6.2	2.6	3.5	ampliada	42.7	57.3	extensiva
1980-1990	1.7	1.6	0.1	simple	94.1	5.9	intensiva

MEXICO: PIB, CAPITAL Y PRODUCTIVIDAD
1960-1990

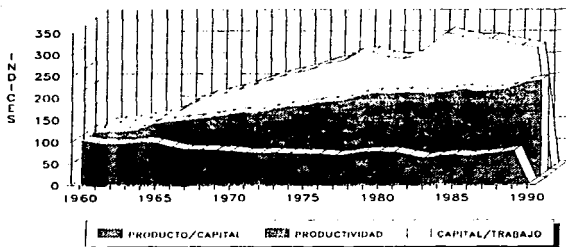
Gráfico 6



Fuente: Elaborado con datos del cuadro 16

PRODUCTIVIDAD Y SUS COMPONENTES
1960-1990

Gráfico 7



Fuente: Ibid.

4) Analizando con cierto detalle los componentes de la productividad, podríamos decir que entre 1960 y 1981 se observó un gran crecimiento de los acervos de capital por trabajador, con lo cual esta primera relación técnica (K/L) se convirtió en el factor explicativo central del avance de la productividad, mientras que la relación producto-capital fue permanentemente descendente.

Hay que destacar que este comportamiento fue mucho más intenso en la década 1960-1970 que en la 1970-1980 y para el periodo 1980-1989, el crecimiento de la relación producto-capital se volvió positiva, es decir, cambió el signo de su tendencia, básicamente como consecuencia de la caída del dinamismo de la formación de capital.

CUADRO 18.
MEXICO: COMPOSICION PORCENTUAL EN EL CRECIMIENTO DE LA
PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
por periodos, 1960-1989

PERIODOS	Y/K	+	K/L	=	Y/L
1960-1989	-33.5		133.5		100.0
1960-1981	-46.8		146.8		100.0
1982-1989	131.2		-31.2		100.0
1960-1970	-71.5		171.5		100.0
1970-1980	-4.6		104.6		100.0
1980-1989	26.8		73.2		100.0

Samuelson (1983) y Kaldor (1978) han señalado varias características fundamentales del crecimiento económico moderno de muy largo plazo (más de ciento veinte años) de los países de capitalismo avanzado como por ejemplo Inglaterra, Estados Unidos y Francia. Una de ellas es que en esos largos periodos se observa una gran estabilidad de la relación producto-capital y un gran crecimiento de la relación capital-empleo. Hay que advertir que no es posible hacer comparaciones inmediatas de lo acontecido en nuestro país con las tendencias largas detectadas por estos economistas en virtud de por lo menos dos factores: a) al gran diferencial de los tiempos. Mientras que en esos países estamos observando tendencias resultantes de ciclos de muy largo plazo, en el nuestro apenas de periodos de tres décadas, por lo que es posible que este corto periodo tan sólo sea una fase de una larga ola. b) Por otro lado, debemos tomar con cuidado estos resultados ya que, por la gran dificultad que implica el acopio y procesamiento de información en un país

subdesarrollado como el nuestro, es posible que las cifras del capital estén sobrevaloradas. Sin embargo, nos percatamos de que existe un buen consenso en términos de esta evolución de los acervos de capital. Al respecto Hernández Laos (1991) señala que "... el sobre dimensionamiento de las instalaciones de capital fijo en la mayoría de las actividades industriales..." durante el proceso de sustitución de importaciones, fue un rasgo distintivo y fue consecuencia, "... entre otros factores, del encarecimiento relativo de la mano de obra vis a vis los costos unitarios de capital, derivados (entre otras cosas) de la creciente sobrevaluación del peso."

Villarreal (1988b, pp. 55 y 102) coincide con esta hipótesis al señalar que el modelo de sustitución de importaciones abarató el precio del capital en relación con el trabajo, lo que generó que fuera más rentable la utilización de tecnologías intensivas en capital.

El avance del capitalismo mexicano y los resultados estadísticos de este proceso no permiten llegar a conclusiones determinantes ni mucho menos a calificarlo en función de las experiencias de los "capitalismos clásicos" ya referidos.

Sin embargo, los resultados obtenidos son sugerentes para analizar las características básicas de los estilos de crecimiento seguidos en este importante sector económico en los últimos treinta años.

Samuelson (pp. 788-801) señala que cuando el cociente Y/K es decreciente, como es el caso del sector manufacturero mexicano, puede suceder que la intensificación de capital sea carente de innovaciones y de acoplamiento entre los factores de la producción, consecuentemente "... entra en funcionamiento una ley parecida a los rendimientos decrecientes...", por lo cual advierte que "... todo intento de acumular capital más deprisa de lo exigido por el crecimiento anual de la producción, está condenado a un rápido fracaso."⁷³ En consecuencia los beneficios o rentas derivados del equipo disminuirán acusadamente después de cualquier oleada de inversión de capital. Surgirá un exceso de capacidad, y la compresión resultante de los beneficios eliminará la inversión privada, tal como ocurrió en los años de atonía que siguieron a 1929 y 1973 (en Estados Unidos)". Si bien es cierto que el aumento de capital por trabajador es condición necesaria para el avance de la productividad, no es suficiente, ya que conjuntamente se requieren innovaciones técnicas y administrativas, adiestramiento, capacitación y aumento general de los niveles educativos y culturales de todos los que intervienen en el proceso productivo para que ello pueda darse. Así por ejemplo, si en el sector manufacturero se generan flujos de inversión que aumenten los acervos de capital y también los requerimientos técnicos de la producción, pero simultáneamente no se mejoran los

⁷³ De hecho Y/K refleja, en última instancia la productividad del capital. A medida que ese cociente crece, significa que también lo hace esa productividad y viceversa.

procesos administrativos y la capacitación del personal, los resultados marginales en productividad pueden ser magros, nulos e incluso negativos y habrá caído la relación Y/K , con el consecuente efecto sobre utilidades. Por otro lado, el avance de la productividad también requiere imperiosamente del avance en las economías externas que apoyen y estimulen decididamente el mejoramiento de las economías internas. Dentro de este rubro de economías externas debemos ubicar un sinnúmero de factores, que va desde la infraestructura física básica (equipamiento urbano e industrial) hasta la creación de infraestructura administrativa (administración pública eficiente y simplificada), educativa y otras más.

Así, el crecimiento de la productividad de un sector no sólo depende de la relación capital-trabajo propia, sino de un conjunto muy complejo de factores (económicos y no económicos) que interactúan estática y dinámicamente. Sin embargo, sin el avance de esa relación la productividad difícilmente puede aumentar, aunque mejoren los demás factores.

Valenzuela (1988) señala que, a pesar de que hubo fuertes inversiones (con lo que K/L aumentó mucho), la productividad no ha crecido en forma relevante. Ello puede deberse "... más que a un problema de dotación inadecuada, es probable que a un problema de eficiencia en el manejo de las tecnologías y los procesos de producción disponibles (...), a un <déficit> de calificación de los recursos humanos". Advierte que el problema de la productividad en México es general, lo cual no

debe extrañarnos, ya que de otra manera México sería un país desarrollado.

De tal suerte que lo ocurrido en el sector manufacturero en materia del aumento de la relación K/L y su efecto sobre la productividad, parece haber cumplido ampliamente esta primera condición (de necesidad) y débilmente la segunda (de suficiencia).

4.2 Modelo econométrico

Como se recordará, en la especificación estructuralista del capítulo 4 presentamos un modelo de salarios manufactureros a partir de costos primos. Ahí señalamos que este modelo, además de que presentaba muy diversas dificultades estadísticas para su aplicación empírica, difícilmente podría decirse que constituía o reflejaba una teoría de determinación salarial, en virtud de que se había obtenido de una serie de manejos algebraicos de una ecuación kaleckiana de formación de precios, lo que conducía a una expresión final que incurría en cierta circularidad entre las variables, por lo que no necesariamente reflejaba en forma correcta las relaciones causales.

Por todo ello, y con la finalidad de obtener una especificación que complementa el análisis desarrollado de los determinantes salariales por factores de oferta, definimos el siguiente modelo econométrico que pretende recuperar en lo fundamental el paradigma estructuralista

$$wr_t = \beta_0 + \beta_1(Des_t + Des_t F_t) + \beta_2(Capt_t + Capt_t F_t) +$$

$$\beta_3(z_t + z_t F_t) + \beta_4 D_{1t} + \beta_5 D_{2t} + U_t$$

- donde
- wr_t = Índice de salario real manufacturero.
 - Des_t = Tasa de desempleo del sector = $(L^o - L^d / PEA) 100$.
 - $Capt_t$ = Índice de la relación capital-trabajo.
 - z_t = Índice de la productividad media del trabajo.
 - D_{1t} = variable dummy que rescata la influencia de los costos primos medios sobre wr_t .
 - D_{2t} = variable dummy que incorpora la fuerza sindical en la determinación salarial.
 - F_t = variable ficticia, constituida por 0 y 1, de acuerdo con la hipótesis central de cambio de estilo de crecimiento.
 - U_t = término estocástico que capta la parte no explicada por el modelo.

Esta especificación incorpora dos tipos de variables explicatorias. Por un lado, un primer grupo constituido por tres variables que pretenden recoger los aspectos productivos estructurales de largo plazo del sector. Así, consideramos a la productividad media del trabajo (z), a la tasa de desempleo del sector (Des) y a la relación técnica capital-trabajo ($Capt$). Hay que advertir que, tal como ya se señaló, esta última variable también es determinante fundamental de la productividad. Sin embargo, en la medida que consideramos que en sí misma cumple un papel central en la determinación directa sobre los salarios, decidimos incorporarla de esta manera. Por otro lado, tenemos un segundo grupo de variables explicativas, formado por dos variables dummy que recogen aspectos de política económica y de política laboral que también desempeñaron papeles relevantes en la determinación de los salarios manufactureros mexicanos entre 1960 y 1989. Ellas indican la ausencia o presencia (incremento o no de

costos primos y de fuerza sindical) y su efecto sobre la evolución de la variable dependiente. En este segundo grupo de variables hacemos la inclusión de una variable ficticia (F), que capta el efecto del cambio estructural ocurrido en el comportamiento de las variables independientes sobre el salario en ese periodo de 30 años, particularmente a partir de 1982.

De entrada, la inclusión de esta última variable y multiplicarla por las tres variables explicativas supone la ocurrencia de cambio estructural, lo cual se demostró con la aplicación de la prueba de Chow y posteriormente con la significancia estadística de los parámetros. Véase punto 5 del apéndice.

Esta prueba pretende encontrar si en un periodo determinado existió un cambio importante en el valor de los coeficientes de estimación. Cuando la prueba indica la existencia de ese cambio, puede utilizarse, por ejemplo, el método de inclusión de variables ficticias para evitar hacer estimaciones incorrectas y, con ello, captar los cambios en los comportamientos causales distintos en el tiempo.

Es preferible hacer una regresión total que regresiones por tramos (una para cada periodo) debido a que carecemos de suficientes observaciones, particularmente para el segundo periodo (1982-1989).

Por convención, se acepta que puede identificarse el punto en que se produce el cambio estructural en el momento en que ocurren eventos generalmente catastróficos o crisis

económicas, en las cuales se observa un cambio dramático o al menos muy sensible del comportamiento o del patrón histórico de las variables a estudiar.

De la aplicación de esta metodología obtuvimos los siguientes resultados del modelo (los datos a partir de los cuales se hizo la estimación pueden verse en los cuadros 19 y 20).

$$\begin{aligned} \hat{W}_t = & 73.12 - 0.35 \text{Des}_t - 9.97 \text{Des}_t F_t - 0.37 z_t + 1.14 z_t F_t \\ t & (1.52) \quad (-0.43) \quad (-7.57) \quad (-0.71) \quad (2.50) \\ & + 0.80 \text{Capt}_t - 0.74 \text{Capt}_t F_t - 19.22 D_{1t} + 13.02 D_{2t} + U_t \\ t & (3.61) \quad (-2.31) \quad (-2.65) \quad (1.94) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} R^2 &= 0.97 \\ DW &= 1.95 \\ F &= 95.76 \end{aligned}$$

En general el modelo cumple con todos los supuestos de comportamiento de Mínimos Cuadrados Ordinarios, salvo con uno, con el de la ausencia de colinealidad, lo cual era de esperarse ya que, como se especificó anteriormente, K/L es un componente técnico importante de la productividad. Sin embargo, al eliminar una de las variables colineales en la estimación global, lejos de mejorar el ajuste total e individual de los parámetros, ocurrió exactamente lo contrario, a la vez que otros parámetros se volvieron insignificativos. Lo cual demostró que, a pesar de existir este problema, la especificación del modelo requiere la incorporación simultánea de esas variables.

CUADRO 19
MEXICO: PEA, OCUPACION Y DESEMPELO DEL SECTOR MANUFACTURERO
1950-1990.

AÑO	(1) PEA*	(2) POB.OCUP.**	(3)=(1)-(2) DESEMPELO	(4)={ (3)/(1) } *100 TASA DESEMPELO
1950	973	719	254	26.1
1951	1,020	755	265	26.0
1952	1,069	793	276	25.8
1953	1,110	833	277	25.7
1954	1,174	875	299	25.5
1955	1,230	919	312	25.3
1956	1,290	965	325	25.2
1957	1,352	1,013	338	25.0
1958	1,417	1,064	352	24.9
1959	1,485	1,118	367	24.7
1960	1,556	1,174	382	24.5
1961	1,609	1,220	388	24.1
1962	1,663	1,268	395	23.7
1963	1,719	1,318	401	23.3
1964	1,777	1,370	407	22.9
1965	1,837	1,424	414	22.5
1966	1,899	1,479	420	22.1
1967	1,963	1,538	426	21.7
1968	2,030	1,598	432	21.3
1969	2,098	1,661	437	20.8
1970	2,169	1,726	443	20.4
1971	2,207	1,722	485	22.0
1972	2,245	1,831	414	18.4
1973	2,284	1,925	359	15.7
1974	2,323	1,996	327	14.1
1975	2,363	2,002	361	15.3
1976	2,404	2,046	358	14.9
1977	2,446	2,051	395	16.1
1978	2,488	2,133	355	14.3
1979	2,531	2,291	240	9.5
1980	2,575	2,442	133	5.2
1981	2,615	2,557	58	2.2
1982	2,655	2,595	10	0.6
1983	2,696	2,326	370	13.7
1984	2,737	2,374	363	13.3
1985	2,779	2,451	328	11.8
1986	2,822	2,404	418	14.8
1987	2,866	2,430	436	15.2
1988	2,910	2,427	483	16.6
1989	2,955	2,428	527	17.8
1990	3,000	2,488	512	17.1

NOTA: Las columnas (1), (2) y (3) se expresan en miles de personas.

Véase nota metodológica en el punto 4 del apéndice.

* Los datos de la PEA, entre 1950 y 1980, se calcularon por interpolación de los datos censales.

** De 1950' a 1969 los datos se calcularon interpolando los datos censales de la industria de la transformación con el empleo manufacturero.

NAFINSA (1988).

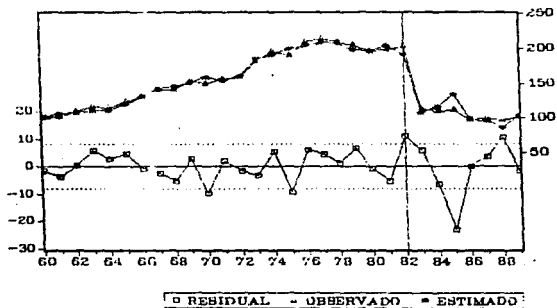
CUADRO 20
MEXICO: SALARIOS REALES, TASA DE DESEMPEÑO, PRODUCTIVIDAD, RELACION
CAPITAL-TRABAJO Y VARIABLES DUMMY Y FICTICIAS DEL SECTOR MANUFACTURERO
1960 - 1989

AÑOS	WR	WRF	DES	DES F	Z	ZF	CAPT	CAPTF	D1	D2	F
1960	100.0000	0.00000	24.50	0.000	100.00	0.0000	100.00	0.0000	1.0	1.0	0.0
1961	102.7485	0.00000	24.10	0.000	101.10	0.0000	106.30	0.0000	1.0	1.0	0.0
1962	109.8120	0.00000	23.70	0.000	101.00	0.0000	114.70	0.0000	1.0	1.0	0.0
1963	117.2173	0.00000	23.30	0.000	106.40	0.0000	114.80	0.0000	1.0	1.0	0.0
1964	144.8676	0.00000	22.90	0.000	119.00	0.0000	120.90	0.0000	1.0	1.0	0.0
1965	123.7254	0.00000	22.50	0.000	123.70	0.0000	132.00	0.0000	1.0	1.0	0.0
1966	131.0453	0.00000	22.10	0.000	127.90	0.0000	149.50	0.0000	1.0	1.0	0.0
1967	140.4586	0.00000	21.70	0.000	130.30	0.0000	163.90	0.0000	1.0	1.0	0.0
1968	141.4127	0.00000	21.30	0.000	135.30	0.0000	171.10	0.0000	1.0	1.0	0.0
1969	154.4717	0.00000	20.80	0.000	139.40	0.0000	178.90	0.0000	1.0	1.0	0.0
1970	149.9715	0.00000	20.40	0.000	144.00	0.0000	190.80	0.0000	1.0	1.0	0.0
1971	156.2803	0.00000	22.00	0.000	144.20	0.0000	201.00	0.0000	1.0	0.0	0.0
1972	159.2851	0.00000	18.40	0.000	151.60	0.0000	211.20	0.0000	1.0	0.0	0.0
1973	181.8143	0.00000	15.70	0.000	157.10	0.0000	219.10	0.0000	0.0	0.0	0.0
1974	196.6191	0.00000	14.10	0.000	159.40	0.0000	226.80	0.0000	0.0	0.0	0.0
1975	189.6751	0.00000	15.30	0.000	165.50	0.0000	239.80	0.0000	0.0	0.0	0.0
1976	209.9687	0.00000	14.90	0.000	169.10	0.0000	247.30	0.0000	0.0	0.0	0.0
1977	214.1689	0.00000	16.10	0.000	173.60	0.0000	265.30	0.0000	1.0	1.0	0.0
1978	208.8152	0.00000	14.40	0.000	183.20	0.0000	266.30	0.0000	1.0	1.0	0.0
1979	205.2692	0.00000	9.500	0.000	188.00	0.0000	255.00	0.0000	1.0	1.0	0.0
1980	196.2404	0.00000	5.200	0.000	186.60	0.0000	250.40	0.0000	1.0	1.0	0.0
1981	198.5901	0.00000	2.200	0.000	189.70	0.0000	259.40	0.0000	1.0	1.0	0.0
1982	202.3640	202.364	5.600	5.600	188.10	188.30	285.90	285.90	0.0	1.0	1.0
1983	113.9000	113.900	13.70	13.70	187.00	187.00	311.60	311.60	0.0	1.0	1.0
1984	109.7000	109.700	13.30	13.30	192.50	192.50	302.00	302.00	0.0	1.0	1.0
1985	111.8000	111.800	11.80	11.80	197.60	197.60	295.80	295.80	0.0	1.0	1.0
1986	99.3000	99.3000	14.80	14.80	190.90	190.90	298.00	298.00	0.0	1.0	1.0
1987	100.6000	100.600	15.20	15.20	194.30	194.30	288.80	288.80	0.0	1.0	1.0
1988	97.7000	97.7000	16.60	16.60	200.40	200.40	281.90	281.90	0.0	1.0	1.0
1989	102.6000	102.600	15.80	15.80	212.30	212.30	275.90	275.90	0.0	1.0	1.0

A partir de los altos niveles de R^2 y de F , podemos afirmar que la regresión estimada tiene un excelente ajuste global (lo cual también se puede constatar en la gráfica siguiente) y, al aplicar la prueba t , observamos que al nivel de 95% de confianza, tan sólo las variables Des y z y la constante no son estadísticamente significativas.

GRAFICA 8

EVOLUCION Y ESTIMACION DEL SALARIO MANUFACTURERO, 1960-1989



No obstante, por lo que se explicará en breve, consideramos que este hecho no debilita al modelo sino que, por el contrario, lo fortalece.

Por lo tanto, del resultado general obtenido y de las hipótesis de comportamiento de las variables ficticias y dummy, podemos plantear las siguientes ecuaciones para cuatro periodos específicos.

CUADRO 21.
DETERMINANTES DE LOS SALARIOS MANUFACTUREROS
EN CUATRO PERIODOS, 1960-1989.
RESULTADOS DE LAS ESTIMACIONES

PERIODO	C	Des	z	Capt	D ₁	D ₂
1960-1972	84.1	-0.35	-0.37	0.80	-	-
1973-1976	66.9	-0.35	-0.37	0.80	-19.22	13.02
1977-1981	73.1	-0.35	-0.37	0.80	-	-
1982-1989	53.9	-10.32	0.77	0.06	-19.22	-

Sin embargo, siendo más rigurosos habría que considerar que más bien existieron sólo dos periodos gruesos (1960-1981 y 1982-1989), claramente asociados con los estilos de crecimiento planteados. Los subperiodos que se muestran (1973-1976 y 1977-1981) sólo reflejan algunas variaciones exclusivamente en la constante de regresión -debido a las hipótesis planteadas de las variables dummy-, pero no en la estructura del modelo.

Analícemos con cierto detalle los resultados para cada periodo.

4.2.1 Período 1960-1981

De los resultados de la regresión se tiene que, para este primer periodo, tanto la productividad como el desempleo no son estadísticamente significativas como determinantes de los salarios reales. En particular, llama la atención el signo negativo de la productividad. Esto bien puede deberse al hecho ya planteado anteriormente, de que a partir de mediados de los años sesenta se rompió la relación productividad a salarios, que se había observado en los años anteriores. Por lo que era de esperarse el carácter no explicativo de la productividad sobre el crecimiento salarial. De este modo, resulta conveniente buscar explicaciones por lo menos en dos tipos de factores. Por un lado, en el estilo de crecimiento que se siguió hasta finales de los años setenta que, como ya se dijo antes, se basó en el dinamismo de la demanda interna, por lo cual se privilegió -por encima y a pesar de otros factores, por ejemplo de oferta- el crecimiento permanente de los salarios. Por otro lado, encontramos otro tipo de factores -también ya señalados- vinculados con la política laboral del gobierno. En ese sentido, consideramos que existió un importante factor de fuerza sindical, particularmente en el sexenio de Luis Echeverría, que presionó los salarios a la alza. Esto puede verse en el alto valor positivo del parámetro de la variable D_{2t} y en su significancia estadística.

Por lo que toca al desempleo, también se observa que no resulta estadísticamente significativo como determinante salarial, no obstante que presenta el signo esperado. Tal como ya se señaló, también podemos plantear que la explicación debe buscarse en el hecho de que la modalidad del estilo que prevaleció hasta entonces fue aplastantemente extensiva en trabajo en relación con la productividad. Así, una de las características principales de ese modelo fue la gran absorción de empleo, particularmente en la década 1970-1980, independientemente de su relación específica sobre los salarios reales.

A diferencia de estas dos variables, la tercera variable independiente, la relación capital-trabajo, resultó ser estadísticamente significativa y de signo positivo, tal como se esperaba. Vale la pena insistir nuevamente aquí en el hecho de que si bien la productividad media resultó no explicativa, este factor -que es uno de sus componentes- sí lo fue, dado su efecto directo, y quizás independiente, sobre la variable salarial. Efectivamente, cuando aumenta la densidad de capital por hombre ocupado, se requiere mayor calificación para los puestos de trabajo, por lo cual los empresarios se enfrentan a ofertas de trabajo más reducidas, por lo cual se incrementan los salarios, independientemente de que esa densidad a su vez provoque aumentos en productividad.

Entre 1973 y 1976, tanto las medidas de política económica, como la crisis económica mundial, desempeñaron un papel

negativo en la determinación salarial.⁷⁴ Ello se refleja en el alto valor de D_{1t} y en su significancia estadística. Sin embargo, esto debe tomarse con sumo cuidado. El alto valor del parámetro de los costos primos y de la fuerza sindical no necesariamente significa que en esa misma proporción cayeran los salarios reales manufactureros ya que, como se señaló en el capítulo I.4, difícilmente se puede decir que existe una relación directa, inmediata y lineal entre costos y salarios. En el medio hay ganancias brutas y tasa de ganancia.

Del cuadro 22 puede verse con claridad que, tomando como base a 1971 y hasta 1976 los costos crecieron por encima de los precios, por lo que es de suponerse que se afectaron de manera importante las utilidades y la tasa de ganancia.

⁷⁴ En efecto, se ajustaron en magnitudes relevantes muchos precios fundamentales: se devaluó el tipo de cambio y entre 1973 y 1976 los precios de garantía en el país crecieron -en términos reales- en forma por demás considerable: el maíz en 34.8%, el frijol en 54.7%, el arroz en 47.7% y el trigo en 18.4%. Colateralmente, el precio del petróleo de importación casi se cuadruplicó entre 1973 y 1974. Todo ello provocó, entre otras cosas, "una brusca modificación en los términos de intercambio internos entre la industria manufacturera, por un lado y, la agricultura y el petróleo, por el otro...la consecuencia de este fenómeno fue, a su vez, una contracción (...) del ingreso real manufacturero y una incompatibilidad, como resultado, entre las participaciones negociadas del capital y del trabajo en ese ingreso real disminuido. En esas condiciones, la inflación en la industria manufacturera no podía más que progresar propagándose rápidamente al conjunto de la economía..." Ros, 1984, pp. 135-136.

CUADRO 22
MEXICO: INDICE DE COSTOS Y PRECIOS

AÑO	COSTOS*	PRECIOS**
1971	100.0	100.0
1972	106.6	105.0
1973	118.9	117.6
1974	146.4	145.6
1975	170.3	167.7
1976	210.0	194.2
1977	266.3	249.9
1978	305.2	293.7
1979	343.3	347.2
1980	410.2	438.5
1981	511.9	561.2
1982	885.0	891.8

FUENTE: Cálculos propios basados en información de Ros, 1984, p. 135.

* Ros establece que son un "promedio ponderado de los costos directos de producción rezagados un trimestre, de la mano de obra, alimentos, materias primas, combustible y energía".

** Precios al consumidor.

Por otro lado, debe verse que desde ese último año y hasta 1981 los precios recuperaron terreno en relación con los costos, pero más particularmente respecto a los salarios. Por ello es que a partir de 1977 éstos comenzaron a reducirse y la relación técnica wr/z comenzó a acercarse al valor que mantuvo hasta la primera mitad de los años sesenta.

En conclusión, podemos afirmar que para este primer gran periodo (1960-1981), la función de determinación de salarios sufrió algunos cambios temporales (reflejados en modificaciones de los valores del intercepto), debido a la consideración que hemos hecho de las variables de costos

medios y de fuerza sindical. Sin embargo, y tal como se corrobora con los datos reales, en general se observó un alto nivel salarial resultante del estilo de crecimiento seguido. Asimismo, y a manera de hipótesis, planteamos que la aparición de fuertes choques de oferta a partir de 1973 y la política populista del gobierno afectaron severamente las utilidades medias y la tasa de ganancia del sector manufacturero. Así, para recuperar sus niveles anteriores, a partir de 1977 -pero sobre todo de 1982- se definió una política económica sustancialmente distinta que exigió que los salarios sufrieran los mayores ajustes en relación con todas las demás variables económicas.

4.2.2 Período 1982-1989

Como consecuencia del punto anterior y de la aplicación del programa de ajuste y de estabilización que emprendió el gobierno en diciembre de 1982, el salario fue el precio relativo sobre el que se basó la reorientación del estilo de crecimiento.

Llama particularmente la atención el hecho de que para este periodo, las variables determinantes que no eran estadísticamente significativas en el periodo anterior ahora lo son plenamente, además de sufrir una alteración sustancial en sus valores, todo lo cual valida la hipótesis de cambio estructural.

El cambio en el estilo planteó un patrón básicamente opuesto al que prevaleció hasta fines de los años setenta. Desde 1982

el crecimiento ha venido descansando en una recuperación progresiva de la productividad y en un estancamiento en el volumen de ocupación del sector.

Así, mientras que entre 1970 y 1983 el crecimiento medio de la productividad (z) fue cayendo constantemente, a partir de 1984 ha observado una recuperación importante, particularmente después de 1986.

CUADRO 23
MEXICO: PRODUCTIVIDAD Y GENERACION DE EMPLEO DEL SECTOR
MANUFACTURERO POR PERIODOS.
1970-1990. (TMCA)

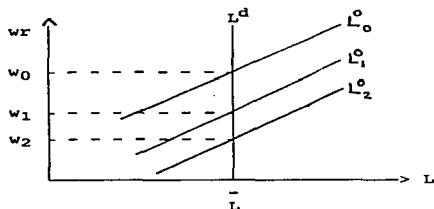
PERIODO	Z	L
1960-1970	3.7	3.9
1970-1976	2.7	2.9
1977-1981	2.2	5.7
1977-1983	1.2	2.1
1984-1990	2.2	0.8
1986-1990	3.5	0.9
1960-1981	3.2	3.8
1982-1990	1.9	0.0

Vale decir que lo anterior se ha debido fundamentalmente al repunte de la producción y a la prácticamente nula generación de empleo.

A diferencia del estilo de crecimiento anterior, a partir de 1982 el sector se ha convertido en expulsor neto de trabajadores, con lo cual se ha venido observando un crecimiento importante del volumen de población trabajadora excedente. (Véase cuadro 19). En efecto, después de que en 1981 la tasa de desempleo llegó a ser del 2.2%, en 1990 pasó al 17.1%, por lo que, en este periodo se ha constituido en una variable clara y altamente determinante de la reducción

salarial. El argumento anterior se puede apreciar con claridad a través de la siguiente figura (que se basa en el último esquema presentado en el modelo estructuralista).

FIGURA 9
EVOLUCION DEL MERCADO DE TRABAJO DE LA MANUFACTURA.
1982-1990.



En la medida que la demanda de trabajo (L^d) prácticamente es fija desde hace diez años, podemos presentarla en forma vertical. Por su parte, la oferta de trabajo (L^o) -expresada por la evolución de la PEA- ha crecido en magnitudes relevantes (1.53% en promedio anual entre 1982 y 1990). Ello se ha traducido en desplazamientos continuos de L^o hacia abajo, por lo que este solo hecho ha constituido un factor de mucho peso de reducción salarial que, claramente se manifiesta en el alto valor negativo (-10.32) y en la significancia del parámetro del desempleo para este periodo. Por otro lado, llama mucho la atención que en este periodo, tanto la productividad como la densidad de capital resultan significativos y positivos en la determinación de los

salarios. Al respecto, destaca que mientras la productividad no fue significativa y con signo negativo en el primer periodo, en éste tiene el signo esperado y se hace explicativa.

Esto nos hace pensar que se ha restablecido una determinación de la productividad a salarios de la forma convencional, aunque en forma aún muy incipiente, ya que el cociente wr/z , al menos hasta 1990, seguía cayendo, a pesar de que desde 1987 de alguna manera se ha comenzado a recuperar el salario real del sector.

Por ello, debe tomarse con cuidado el alto valor del parámetro de la productividad (0.77), ya que entre 1981 y 1986 el salario real cayó a la mitad.

Finalmente, hay que destacar el magro efecto de la densidad de capital y el alto efecto de los costos primos (derivados de la política económica) sobre los salarios reales.

De todo lo dicho y de los resultados empíricos obtenidos de los tres modelos utilizados a lo largo de este capítulo, habría que rescatar algunas conclusiones fundamentales que permiten ubicar el problema de la determinación salarial en el corazón de la definición y del desenvolvimiento de un estilo de crecimiento. Además, ello nos permitirá hacer algunas puntualizaciones importantes para el análisis prospectivo de la parte final de la investigación.

El objetivo de mantener un gran dinamismo de la demanda interna como motor del crecimiento económico, provocó un grave desequilibrio en la relación productividad-salario, lo

cual -entre otras cosas- provocó problemas de acumulación que a la larga tendrían consecuencias sobre la reproducción del sector y de la economía en su conjunto.

Es difícil y más aún aventurado hacer especulaciones en cuanto a la configuración de escenarios alternos a partir de suponer una gran estabilidad (con un valor cercano a uno) de ese cociente. Particularmente en el hecho de suponer que si eso hubiera ocurrido se hubiera evitado o al menos aminorado la intensidad de la gran crisis de 1982 y la consecuente dramática reducción salarial. Sin embargo, consideramos que conocer la importancia de mantener una congruencia mínima en esa relación es un punto medular a tomar en cuenta para definir la recuperación salarial en los próximos años.

Esto, a su vez, nos hace insistir en la necesidad de considerar que el éxito de largo plazo de un estilo de crecimiento consiste en analizar con todo detalle y en cada momento las condiciones estáticas y dinámicas de la oferta y la demanda globales. El hecho de privilegiar a alguna, en detrimento de la otra, puede acarrear serias consecuencias que obstaculicen o incluso retraigan el avance del desarrollo socioeconómico de largo plazo.

A P E N D I C E

1. Ante la falta de una serie de "salario manufacturero" anterior a 1970 y, de acuerdo con nuestro objetivo central, tuvimos que armar una serie larga de 1940 a 1990 de esta variable a partir de la integración de tres distintas fuentes.⁷⁵

El hecho de elegir como base para la elaboración de esta serie histórica el trabajo de Bortz (1988) se debe al minucioso estudio metodológico de construcción que constituyó uno de los objetivos principales de su tesis doctoral, a la cual ya nos hemos referido, además de que ha servido a éste y a otros autores para múltiples trabajos sobre la dinámica del salario industrial por ramas.

Tenemos otro expediente en este sentido en Aboites (op. cit), que presenta también una serie larga de "salario industrial promedio (semanal)" que abarca el periodo 1939-1985.

Si bien ambas series muestran diferencias entre sí, en general coinciden con las tendencias y en los puntos de inflexión.

Así, por ejemplo, para el periodo 1940-1977 esta serie arroja un crecimiento de 60% frente a 66% de la serie de Bortz y entre ese último año y 1985 (último dato de Aboites) las evoluciones son de -30.5 y -47.8%, respectivamente. De ahí que podamos decir que en general, la serie de Aboites presenta una evolución histórica sensiblemente más favorable del salario.

Aún con los inconvenientes que pudiera presentar trabajar con una serie larga construida por las tres metodologías diferentes, consideramos que es altamente reveladora de la evolución salarial en México en este periodo de cincuenta años.

⁷⁵ De 1940 a 1975 es "el salario semanal real del D.F.", Bortz, 1988; de 1976 a 1987 es el "Índice del poder adquisitivo de los salarios de la industria manufacturera", INEGI-INAH, 1990 y de 1988 a 1990 es "el salario pagado a obreros en la industria manufacturera", INEGI (varios números).

CUADRO 1.1
MEXICO: INDICE DEL SALARIO INDUSTRIAL
PROMEDIO 1940-1985
1939 = 100

AÑO	W. Real	AÑO	W. Real
1940	104.5	1966	133.9
1941	72.6	1967	134.6
1942	94.9	1968	142.1
1943	91.0	1969	143.7
1944	79.5	1970	139.9
1945	81.7	1971	147.3
1946	74.1	1972	156.7
1947	72.3	1973	161.8
1948	76.8	1974	159.6
1949	87.6	1975	155.0
1950	84.2	1976	198.4
1951	82.2	1977	167.1
1952	74.3	1978	160.7
1953	80.1	1979	152.9
1954	82.9	1980	158.1
1955	85.7	1981	154.4
1956	90.2	1982	139.9
1957	88.3	1983	124.5
1958	93.2	1984	124.3
1959	98.0	1985	116.2
1960	100.1		
1961	100.7		
1962	114.9		
1963	122.5		
1964	132.4		
1965	128.5		

Fuente: Aboites (p. 181).

2. De acuerdo con Berenson y Levine (1989), en términos estrictamente estadísticos, el ciclo de cualquier variable se puede calcular a partir del siguiente modelo de tipo multiplicativo.

$$(1) Y_t = T_t * C_t * I_t \quad , \text{ donde}$$

Y_t = variable endógena a estimar

T_t = tendencia de largo plazo, a calcularse por el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios en función del tiempo.

C_t = Ciclos

I_t = Irregularidades no sistemáticas debidas a eventos aleatorios.

Dividiendo (1) entre T_1

$$(2) \quad \frac{Y_1}{T_1} = C_1 \cdot I_1$$

dado que $T = \hat{Y}$, al sustituir con la variable salarial queda

$$(3) \quad \frac{w r_t}{\hat{w} r_t} = \text{Ciclo salarial}$$

3. El equilibrio macroeconómico general (interno y externo) se puede expresar a través de la siguiente igualdad

$$(1) \quad I + G + X = S + T + M$$

Si hemos dicho que en ese periodo se requería una balanza externa positiva, entonces este equilibrio tendría que expresarse sujeto a la siguiente restricción:

$$(2) \quad (X - M) = (S - I) > 0$$

En otras palabras, se requería simultáneamente reducir la inversión e incrementar el ahorro total interno, el cual puede desagregarse en sus partes componentes

Ahorro de los trabajadores	$S_w = RA - C_w$
Ahorro de los empresarios	$S_k = E_k - C_k$
Ahorro del gobierno	$S_g = Y_g - G$
Ahorro externo	$S_x = \frac{M - X}{S_T}$

Los tres primeros son los componentes del ahorro nacional, es decir, generados en el interior del país. En caso de que éste sea insuficiente para equilibrar la inversión, se requerirá de ahorro externo (S_x). Así el ahorro total disponible es

$$(3) \quad S_T = S_n + S_x = S_w + S_k + S_g + S_x$$

En general, la política económica tiene gran efectividad para actuar sobre S_w a partir del manejo de política salarial y del tipo de cambio y sobre S_g a partir del manejo de la política monetaria y fiscal.

La eficacia se reduce notablemente en el manejo de S_k debido a que, en este caso, el gobierno básicamente cumple un papel inductivo a partir de la contundencia de la política económica en la generación de expectativas favorables (confianza) en los empresarios.

4. Los datos de la PEA que se presentan hasta 1980 son datos censales, con los convenientes e inconvenientes que ello pueda representar. NAFINSA (1988) señala: "los cálculos de los censos provienen de cuestionarios directos aplicados a la

población en fecha determinada que contiene ciertos sesgos estadísticos ampliamente estimados sobre un cierto grado de error en la cobertura, respuesta y aplicación de los cuestionarios censales."

A partir de 1981 son datos estimados "...con base en la tendencia de la elasticidad empleo producto". (NAFINSA, op.cit., pp. 28 y 32).

Resulta claro que presentar una serie de PEA sectorial podría suponer que no existe movilidad intersectorial de la fuerza de trabajo o que el sector tuviera muy escasa relación con el resto de la economía.

No obstante, el hecho de que la información provenga de datos censales aporta un buen indicador de la constitución de la oferta total disponible -en términos potenciales- de la fuerza de trabajo.

Así, si un individuo se encontraba empleado o incluso desempleado, pero buscando empleo en la manufactura en el momento del levantamiento censal, estaba inscrito en el mercado laboral del sector, aunque potencialmente pudiera incorporarse a un empleo en otro sector económico.

Así, aún con los inconvenientes y/o duplicidades que pudieran representar esos datos censales, creemos que nos aportan un buen indicador de la dinámica del mercado de trabajo del sector y de sus efectos sobre la determinación salarial.

5. Para validar la hipótesis de cambio estructural, aplicamos la prueba de Chow, la cual se basa en el valor calculado de la estadística F.

$$F = \frac{(e'e - e'e_r) / T_r}{(e'e_r) / (T - T_r - K)}$$

donde

$e'e$ = Sumatoria del cuadro de los residuos del modelo de todo el periodo (1960-1989).

$e'e_r$ = Sumatoria del cuadrado de los residuos del segundo periodo (1982-1989).

T_r = Número de observaciones que se eliminan.

T = Número total de observaciones.

K = Número de parámetros.

De lo anterior, obtenemos un valor calculado de $F = 51.97$, que es muy superior al F de tablas para 99% de probabilidad = 3.79. Por tanto, se acepta la hipótesis de cambio estructural de los parámetros. Por lo cual se hace necesario incorporar variables binarias "... para eliminar observaciones atípicas o para producir cambios en los niveles de las funciones estimadas." Salas, 1990, pp. 162-165.

TERCERA PARTE

HACIA LA RECUPERACION DE LOS

SALARIOS MANUFACTUREROS EN MEXICO

El ritmo al que podamos alcanzar nuestro destino de felicidad económica estará gobernado por cuatro cosas: nuestro poder de controlar la población, nuestra determinación para evitar guerras y disensiones civiles, nuestro deseo de encargar a la ciencia la dirección de los asuntos que le son propios y la tasa de acumulación fijada por la diferencia de la producción y el consumo; de ellas, la última se seguirá, dadas las tres primeras.

John M. Keynes (1930).

En esta última parte analizaremos algunos elementos que nos permitirán sugerir las posibles tendencias que seguirán las principales variables constitutivas del estilo de crecimiento actual (ECA) y sus posibles efectos sobre la evolución de los salarios manufactureros mexicanos.

Para ello, nos basaremos en: a) los principales resultados obtenidos de los modelos de demanda y de oferta del capítulo anterior; b) las bases teóricas del enfoque estructuralista y c) la coyuntura actual que presenta México y el mundo, y que de alguna manera se reflejan en la firma del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica.

El éxito del ECA en última instancia y entre otras cosas exige la consolidación de muchos de los cambios más importantes ocurridos en la década pasada, sobre todo los relativos a la estructura de la oferta, y que se han traducido en los últimos años en una recuperación importante del crecimiento de la productividad del trabajo.

En última instancia, en esto debe concretizarse la parte medular del análisis prospectivo en términos del éxito del ECA y de la consecuente recuperación de los salarios. Como ya se demostró, ambas variables van de la mano y no pueden analizarse sin considerarse simultáneamente, debido a que el nivel y la evolución de los salarios de un país siempre deben vincularse con el nivel y la evolución de otras variables macroeconómicas, entre las cuales necesariamente debe estar la productividad.

III. LAS CONDICIONES ACTUALES

Antes de hacer el análisis prospectivo de la evolución de los salarios medios, valdría puntualizar algunas de las principales características del ECA y de las condiciones generales en que se viene desarrollando.

1) Como se ha visto, mientras que en la última década la generación de puestos de trabajo en el sector se ha estancado, la productividad ha crecido a niveles relevantes, por lo que la determinación del salario medio viene dependiendo de ambos factores pero en sentido contrario (en sentido negativo del gran volumen de desempleo y positivo del crecimiento de la productividad). Así, mientras sean escasas las posibilidades de ampliar sustancialmente la demanda de trabajo, la recuperación salarial dependerá básicamente de la dinámica de la productividad y de los canales institucionales de concertación social (bien sea a nivel de planta,

industria, o sector) que se establezcan para lograr ese resultado.

Esta situación es contraria a lo sucedido hasta antes de 1977 en que ambos factores (generación de puestos de trabajo y productividad) -además de la propia inercia del estilo basado en demanda- actuaron en favor del crecimiento salarial.

En ese sentido es que últimamente se viene insistiendo en la exigencia de que rápidamente avance y se consolide una verdadera "reforma microeconómica" que mejore continuamente la productividad de todos los factores productivos.

2) A partir de comienzos de la década de los ochenta y hasta ahora ha habido una importantísima readecuación de la estructura productiva hacia el mercado externo, en términos de lo que Valenzuela (1988, op.cit.) ha llamado "modelo secundario exportador", con lo cual -a decir de Hernández Laos (1991)- se ha comenzado a revertir el sesgo antiexportador que por muchos años caracterizó a la industria mexicana. Particularmente resalta el cambio en la estructura de la composición de las exportaciones. Con base en datos del Banco de México, hay que señalar que mientras que en 1980 las manufacturas representaban el 23% del valor total de las exportaciones del país, diez años después llegaron al 55%; el petróleo, por su parte, cayó de 61 a 33% y el resto de mercancías mantuvo más o menos estable su reducida participación relativa.

3) Como ya se ha venido planteando, el ECA pretende a toda costa lograr un fuerte repunte de la productividad, en buena

medida -y entre otras cosas- a partir de reducir la protección. Por ello, la economía nacional se ha insertado desde hace varios años en un agresivo proceso unilateral de liberalización comercial traducido, entre otras muchas medidas, en el ingreso del país al GATT en 1986, la reducción y eliminación de permisos y tarifas de importación y la firma de acuerdos comerciales "menores" con Estados Unidos desde 1985.⁷⁶ Todo ello ha abaratado sensiblemente las importaciones y facilitado su adquisición y ha generado efectos muy diversos sobre la economía nacional que en este trabajo no analizamos.

4) Este proceso de apertura externa se ha dado en un ambiente económico mundial sumamente difícil, ya que ha estado caracterizado por el estancamiento del comercio exterior y por la pérdida de dinamismo de las economías desarrolladas, que las ha llevado a definir políticas proteccionistas, por lo cual se ha intensificado notablemente la competencia por ganar cuotas de mercado.⁷⁷

5) Los salarios manufactureros de nuestro país han caído en forma notable, con lo cual se encuentran muy por debajo no

⁷⁶ Al respecto véanse Caballero (1991), Lustig, N. (1991), Baer, D. (1991) y Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. (1991).

⁷⁷ El ritmo de crecimiento anual de las economías industrializadas ha venido cayendo dramáticamente en los últimos años: 4.3, 3.3, 2.6 y 1.3% para 1988, 1989, 1990 y 1991. Particularmente, llama la atención que "...la tasa de expansión de 1991 fue la más baja desde 1982, cuando las economías de los países industriales estaban en recesión. Este resultado se debió a que E.U., Canadá, el Reino Unido y varias economías de menor magnitud continuaron en recesión, mientras que Japón y Alemania, las economías de mayor expansión, redujeron sus ritmos de crecimiento en más de 1%. Esta atonía de las economías industriales, en particular de la de E.U., perjudicó las exportaciones de América Latina y el Caribe en mayor medida que en el año anterior." Rosenthal, 1992.

sólo de nuestros principales socios comerciales, sino de otros países con igual o menor desarrollo relativo. Si bien esto ha significado una ventaja comercial comparativa estática importante, no lo podrá ser por mucho tiempo más, ya que la competitividad comercial de un país depende mucho más, por ejemplo, de la calidad del producto y de los tiempos de entrega que de un costo inferior. En efecto, mientras que entre 1981 y 1990 en México el salario medio real de la manufactura cayó en 7% en promedio anual, en China, Tailandia, Hong Kong y Corea del Sur creció en 2.9, 3.3, 5.7, 6.8 y 9.3%, respectivamente. En contraste, en E.U. y Canadá cayó en - 0.64 y - 0.16%, respectivamente (Orozco, y Lozano, 1991, p. 65).

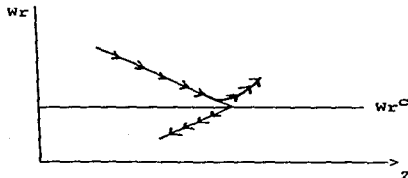
6) Llama especialmente la atención lo ocurrido en nuestro sector de interés en el periodo 1982-1988 en lo referente a que se dió una combinación muy particular de fuerte reducción salarial con crecimiento de la productividad (situación que recuerda lo ocurrido en el periodo 1940-1946). Este solo hecho es motivo de toda una línea de investigación a desarrollar. Sin embargo, de acuerdo con nuestros objetivos principales, vale hacer algunas anotaciones importantes. Por un lado, esta evolución demuestra que, al menos en esos seis años, existió un amplio espacio en el cual quizás el alto riesgo que representó dejar de percibir ese magro ingreso (como resultado de perder el empleo) permitió esa combinación en la evolución de esas dos importantes variables. Por otro, consideramos que esto no puede continuar indefinidamente, ya

que existe un nivel salarial especialmente reducido, que podríamos llamar "crítico" (w_r^c), por debajo del cual se da un efecto inverso sobre la productividad, en la medida que dejan de existir presiones o motivaciones en el trabajador para mejorar la calidad y cantidad de su esfuerzo. A partir de ese punto el individuo se vuelve indiferente al trabajo, incluso puede darse que prefiera no trabajar o irse al mercado informal.

Analizando con cierto detalle, vemos con claridad que entre 1982 y 1988 el salario medio real cayó en 52% y la productividad del trabajo creció en 6.4%. Es decir, que en este periodo presumiblemente esta situación correspondió al espacio superior de la figura 10 o, en otras palabras, no se llegó al nivel de salario crítico.

Cabría preguntarnos si realmente en 1988 el salario real se acercó a ese nivel salarial o, si por el contrario, el inicio de la recuperación económica y de la estabilización actuaron positivamente sobre los salarios.

FIGURA 10
RELACION SALARIO - PRODUCTIVIDAD



7) El programa de estabilización aplicado desde 1987, ha subordinado a la mayoría de los instrumentos de política al objetivo de reducir y controlar la inflación, la cual -dentro de la estrategia- depende primordialmente de dos factores: de la contención salarial y de la estabilidad del tipo de cambio nominal. Por ello, desde diciembre de 1987 esta variable ya no ha desempeñado el papel de estímulo al abaratamiento relativo de las exportaciones, como lo hizo durante 1982-1987. En efecto, uno de los factores principales sobre los que se edificó el cambio en el estilo de crecimiento fue en la fuerte recuperación del tipo de cambio real. Así, entre 1982 y 1987 creció en 4.9% promedio anual, lo cual contrasta claramente con el comportamiento inverso mostrado entre 1960 y 1981.

CUADRO 24
MEXICO: EVOLUCION DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
DE LA MANUFACTURA Y TIPO DE CAMBIO
REAL POR PERIODOS, TMCA.

	ER	X	M
1960-1970	-0.8	5.4	2.6
1970-1981	-2.3	4.7	10.8
1982-1987	4.9	18.5	-7.3
1988-1991	-1.1	8.7	27.2

Las tasas medias de crecimiento de exportaciones e importaciones se obtuvieron a partir de datos expresados en pesos constantes de 1970.

Sin embargo a partir de 1988 y hasta 1991 la aplicación de los pactos estabilizadores ha provocado una caída del tipo de cambio real de 1.1% en promedio anual. Así, estas políticas cambiarias han generado efectos muy distintos y notables en

la balanza comercial del sector, lo que demuestra la gran sensibilidad de sus variables integrantes respecto a ese importante instrumento de política. Dentro de esta misma línea de argumentación y tal como ya se demostro, las devaluaciones invariablemente provocan efectos perversos sobre los precios, sobre los salarios y, en consecuencia, sobre la distribución funcional y personal del ingreso. Por ello es que esa importante recuperación del tipo de cambio real entre 1982 y 1987 provocó que todos los tipos de salario cayeran. En consecuencia, la fuerte elevación del tipo de cambio real constituyó un factor crucial en el cambio de estilo, ya que aumentó la competitividad externa por tres vías: a) por el mejoramiento de precios relativos con el exterior, b) al provocar una fuerte disminución de la nómina salarial en relación con otros costos de las empresas exportadoras y c) la depresión de la demanda interna generó saldos exportables. Sin embargo, en este corto periodo no se avanzó en la estabilización ni mucho menos en el mejoramiento de las condiciones de vida de la mayoría de la población. Los resultados electorales de 1988 fueron, quizás el mejor termómetro del sentir de la población. De ahí que las autoridades económicas prácticamente hayan renunciado a realizar ajustes en la paridad cambiaria en los últimos años, particularmente después de que México es el único país de América Latina que ha mantenido con éxito y por tanto tiempo (poco más de cinco años) un programa de estabilización. Sin embargo, la corrección cambiaria es una medida que podría

aplicarse en el caso de que se presentara una fuerte contingencia de balanza de pagos. (Este punto se tratará más adelante). Por tanto, en la medida que esté cancelada la posibilidad de ajustar la paridad cambiaria, la industria manufacturera necesariamente tendrá que dar pasos rápidos y grandes para mejorar sus ventajas comparativas y, en consecuencia, ampliar su base exportadora a partir de elevaciones sustanciales de productividad y ya no en la depresión salarial. En esto radica realmente el reto del ECA. Esto se puede ver muy fácilmente a través del siguiente ejemplo. Podemos plantear que una planta maquiladora mexicana paga \$2.5 U.S. la hora, pero opera con una productividad media del trabajo del 50% de su correspondiente en Estados Unidos.⁷⁸ Sin embargo, en este país se paga un salario 100% superior, es decir de \$5 U.S. por hora. Por tanto, tenemos que el costo medio de ambas plantas es de \$5. Así, sin considerar ningún otro factor, los costos medios son idénticos, pero con un diferencial de productividad que debe ser cubierto con salarios 50% inferiores en el país de menor productividad.

Por tanto, para que las manufacturas mexicanas puedan desplazar a las norteamericanas tendrían que disminuir sus costos medios, lo cual se lograría por medio de reducir salarios, por aumentar la productividad o por un incremento

⁷⁸ Hernández Leos, 1991, op. cit., señala que la productividad media de la industria manufacturera mexicana representa el 32% de la norteamericana y alrededor del 80% de la brasileña. De ahí que resulta aceptable la cifra que proponemos.

mayor de la segunda en relación con el primero. En virtud de que consideramos que debe desecharse por completo la primera opción -como una conclusión de este trabajo-, la mejor opción es la tercera, es decir, estimulando decididamente la productividad y mejorando los salarios reales.

Velasco (1988) plantea que entre 1960 y 1987 la industria nacional en su conjunto no logró disminuir el diferencial de productividad del trabajo respecto a la norteamericana. Sin embargo, parece que a partir de ese año la brecha ha comenzado a cerrarse en virtud del gran estancamiento económico de E.U. y del despegue productivo de México.⁷⁹

Es evidente que este análisis global deja de lado otros factores de costos y las importantes diferencias y heterogeneidades del sector. No obstante, es altamente indicativo y sugerente del importante problema de la competitividad en la cual descansa centralmente el éxito del ECA.

8) Como ya dijimos, el avance de la productividad de la década pasada básicamente se apoyó en una planta laboral más reducida. Es decir, menos trabajadores han venido produciendo más que en años pasados. A primera vista esto podría indicar que existe un "trade off" entre empleo y productividad. Sin embargo, consideramos que no necesariamente debe plantearse

⁷⁹ La productividad de la industria manufacturera de E.U. ha crecido entre 1988 y 1991 a una tasa anual media de 0.9%, lo que hace que "El estancamiento de la eficiencia productiva, junto con el aumento simultáneo de la remuneración por hora del trabajo, ha implicado un aumento sostenido de los costos laborales unitarios." Velasco, E. (1991, p. 85). Por su parte, México ha observado un aumento medio anual de su productividad de 5.2% en esos mismos años.

así. Es posible que, en efecto, en ese periodo haya existido tal disyuntiva debido a los fuertes cambios estructurales que representaron el paso de un estilo de crecimiento a otro y el cambio abrupto de la modalidad extensiva a la intensiva. Hay al menos dos casos muy claros a los que en este momento podemos recurrir que demuestran que se puede crecer con absorción de empleo y, por tanto, con mejoría salarial. Por un lado está la industria maquiladora de exportación que en toda la década pasada presentó resultados macroeconómicos muy exitosos que claramente contrastan con la difícil situación por la que atravesó el conjunto de la industria manufacturera. En efecto, el cuadro siguiente presenta en forma por demás contundente estos desempeños contrastantes.

CUADRO 25
DATOS COMPARATIVOS DE LA MANUFACTURA Y LA
MAQUILA DE EXPORTACION, 1980-1990

AÑO	SALARIO REAL		EMPLEO		PRODUCTIVIDAD		SAL/PRODUCT.	
	MANUF.	MAQ.	MANUF.	MAQ.	MANUF.	MAQ.	MANUF.	MAQ
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	101.2	94.9	104.8	109.5	102.1	99.3	99.1	95.6
1982	103.2	110.7	102.6	106.4	101.1	111.2	102.1	99.6
1983	58.1	117.6	95.3	126.3	100.6	122.4	57.8	96.1
1984	55.9	121.8	97.3	167.3	103.8	111.7	53.9	109.0
1985	57.0	121.5	100.4	177.6	107.7	111.5	52.9	107.0
1986	50.6	121.6	98.5	209.2	106.0	127.4	47.7	95.4
1987	51.3	128.9	99.5	255.6	109.0	126.4	47.1	102.0
1988	49.8	177.6	99.4	309.5	112.1	119.9	44.4	148.1
1989	52.3	183.7	99.5	359.8	116.3	117.7	45.0	156.1
1990	53.2	124.4	99.5	385.5	121.9	117.9	43.6	105.5

cálculos propios basados en datos de NAFIN (varios años).

Con claridad se observa que mientras que en ese espacio decenal la manufactura prácticamente no generó empleos, la segunda cuadruplicó su volumen inicial. Ello, aunado a un desempeño muy similar de la productividad media, condujo a que, partiendo del mismo año base, en 1990 el salario de la maquiladora y el índice de salario a productividad fueran superiores en más de dos veces en la industria maquiladora.

A la par de este notable desempeño, hay que advertir que este sector presenta un altísimo coeficiente de importaciones. "De acuerdo con cálculos del INEGI, el valor de los insumos que utilizó la industria maquiladora mexicana en 1992 ascendió a \$13,500 U.S. millones, de los cuales \$13,250 U.S. millones corresponden a insumos importados y sólo \$250 millones (1.8%) a insumos nacionales."⁸⁰

Por otro lado, está el caso de Corea del Sur, uno de los cuatro "tigres o dragones asiáticos" que se ha caracterizado por tener desde hace varios años un muy notable desempeño en el comercio internacional.

Los datos que arroja el desarrollo económico de este país en esos treinta años son impresionantes, pero sobre todo durante la década de los ochenta, que contrastan claramente con el desenvolvimiento de la manufactura mexicana y se parecen al de la maquiladora de exportación.

⁸⁰ Estos datos provienen de una encuesta de la Cámara Americana de Comercio que se aplicó a una muestra de 260 maquiladoras, la mayoría medianas y grandes de origen norteamericano. LA JORNADA, 8 de enero de 1993.

Por tales motivos, nos parece que el proceso de desarrollo seguido en Corea del Sur desde los años sesenta, debe analizarse con mucha atención, ya que se basó en la definición muy cuidadosa e inteligente de todo un modelo integral que combinó varios factores determinantes y que al cabo de pocos años logró constituirse como un caso muy exitoso de desarrollo económico.⁸¹

⁸¹ Para analizar con más rigor este proceso de desarrollo, entre otros véanse Jenkins (1992) y Bustelo (1992).

CUADRO 26
COREA DEL SUR: SALARIO REAL, EMPLEO, PRODUCCION E
INDICE DE SALARIOS A PRODUCTIVIDAD, 1960-1990.
(1963=100)

AÑO	SAL. REAL ¹	EMPLEO ²	PRODUCCION ³	PRODUCT.	WR/PRODUCT.
1960	95.4	n.d.	69.8	n.d.	n.d.
1961	99.2	n.d.	73.5	n.d.	n.d.
1962	104.2	n.d.	88.2	n.d.	n.d.
1963	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1964	82.0	105.6	105.9	100.3	81.7
1965	86.7	127.8	117.6	92.1	94.2
1966	88.7	133.3	144.1	108.1	82.1
1967	99.8	166.7	179.3	107.6	92.7
1968	112.4	188.9	238.2	126.1	89.1
1969	134.4	194.4	285.2	146.7	91.5
1970	144.1	200.0	317.5	157.8	90.7
1971	151.5	211.1	367.5	174.1	87.0
1972	163.9	227.8	420.5	184.6	88.8
1973	175.3	283.3	561.6	198.3	88.4
1974	190.4	316.7	714.5	225.7	84.3
1975	193.0	350.0	849.7	242.9	79.5
1976	225.2	422.2	1105.6	261.9	85.9
1977	272.5	444.4	1326.0	298.5	91.3
1978	323.0	477.8	1628.9	341.0	94.7
1979	350.6	494.4	1820.0	368.2	95.2
1980	334.4	472.2	1787.7	378.7	88.3
1981	330.0	455.6	2014.1	442.3	74.6
1982	353.9	477.8	2114.1	442.6	79.9
1983	383.0	516.7	2446.4	473.6	80.9
1984	405.2	527.8	2816.8	533.9	75.9
1985	435.0	555.6	2940.3	529.4	82.1
1986	461.3	605.6	3546.0	585.8	78.7
1987	499.9	700.0	4189.9	598.7	83.5
1988	558.9	738.9	4763.3	644.8	86.6
1989	662.5	766.7	4898.5	639.1	103.6
1990	732.7	766.7	5313.1	693.2	105.7

¹ Remuneración mensual

² Empleo manufacturero

³ Producción industrial

FUENTE: FMI (1988 Y 1992).

Por un lado el gobierno siempre desempeñó un factor crucial en la planeación y articuló con gran eficiencia programas que desde el principio plantearon un importante sesgo exportador (a partir de estímulos diversos) pero con alta protección a

las importaciones. Por otro lado, el gobierno también fue un agente muy importante en la generación de demanda y corrección de desequilibrios. Adicionalmente, y también determinante fue la aplicación de una reforma agraria al término de la Segunda Guerra Mundial que apoyó, desde muy distintos ángulos, al modelo de desarrollo.

Por último, valdría hacer un breve análisis del desempeño -en términos de las principales variables de nuestro interés- de la industria manufacturera mexicana a un nivel un poco más desagregado -de gran división- para el periodo 1980-1990. Para tal objeto, de acuerdo con un criterio simple de dinamismo de su producción (Orozco, et. al., 1992), hemos dividido a la industria en dos: el subsector integrado por las ramas dinámicas (que son aquéllas que tuvieron un crecimiento en su producción superior o igual a la del conjunto de la industria en el periodo 1987-1990) y el subsector de las ramas no dinámicas, cuyo crecimiento fue menor al del total de la industria.

CUADRO 27
VARIABLES ECONOMICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
A NIVEL DE GRAN DIVISION.
Variación porcentual por periodo

PERIODO	1981-1987				1987-1990				1981-1990			
	PIB	L	Wr	X	PIB	L	Wr	X	PIB	L	Wr	X
TOTAL	-2.5	-5.0	-35.0	137.2	16.3	5.3	10.0	56.2	13.3	0.0	-27.0	270.6
RAMAS												
DINAMICAS												
VIII	-23.3	-20.0	-32.1	425.4	41.6	9.6	12.4	57.9	8.7	-12.0	-23.5	729.4
IX	-16.6	16.0	-39.0	154.5	21.6	35.6	-10.2	193.6	1.4	57.0	-45.2	647.3
IV	5.3	-4.0	-38.8	174.1	19.2	5.8	4.3	-8.6	25.5	1.6	-36.0	150.6
VII	-0.6	-19.0	-30.8	56.3	16.4	2.3	16.7	53.7	15.7	-17.0	-19.3	140.3
V	16.2	10.3	-30.7	-13.6	14.8	4.9	10.0	182.5	33.4	15.5	-23.8	144.2
RAMAS												
NO DINAMICAS												
I	9.1	6.0	-39.9	93.4	11.1	3.9	7.5	-16.6	21.1	10.1	-35.4	61.3
VI	4.5	4.0	-33.6	257.6	8.3	5.9	9.7	17.5	3.2	9.8	-27.2	320.0
II	-15.6	-11.0	-38.6	212.7	5.3	1.2	8.2	11.7	-11.1	-10.0	-33.5	249.2
III	-1.4	-15.0	-36.8	128.8	-12.1	-1.6	-5.7	24.4	-13.4	-17.0	-40.4	184.7

- I. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO
 II. TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIAS DEL CUERO
 III. INDUSTRIAS DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA
 IV. PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES
 V. SUSTANCIAS QUIMICAS Y DERIVADOS DEL PETROLEO
 VI. PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS
 VII. INDUSTRIAS METALICAS BASICAS
 VIII. PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO
 IX. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

NOTA: La serie de salario real se construyó a partir de deflactar con el INPC la remuneración media anual por asalariado. Agradezco a Isaias Aguilar los datos proporcionados para la construcción de esta serie.

FUENTE: NAFIN (varios años) para las series de salario y empleo, las demás fueron tomadas de Orozco, et. al. (1992), p. 49.

Del cuadro anterior se desprenden hechos muy reveladores en términos del análisis que venimos trabajando en esta última parte. Por un lado hay que destacar que a pesar de las fuertes heterogeneidades que existen dentro de cada uno de los dos subsectores, se puede apreciar que existe una clara asociación positiva en el dinamismo de todas las variables presentadas (producción, exportaciones, salarios y empleo), particularmente en el periodo 1987-1990, en el que cuatro ramas del subsector dinámico (con la excepción de la división IV "Papel y productos de papel, imprenta y editoriales") superan el dinamismo de las principales variables económicas presentadas del conjunto del sector.⁸²

El desempeño del subsector no dinámico claramente contrasta con esos resultados, particularmente en el periodo 1987-1990. Por otro lado, se observa que las ramas dinámicas presentaron un cambio muy notable en su demanda de trabajadores, ya que mientras entre 1980 y 1987 redujeron su planta laboral en 1.2%, entre ese año y 1990 la incrementaron en 8.6%. Por su parte, el subsector no dinámico presentó comportamientos positivos de 1.7 y 2.8% respectivamente.⁸³

De este breve análisis por gran división, podemos concluir que, aún a este nivel de agregación, ha existido -sobre todo

⁸² Hay que destacar que dentro de este subsector se encuentra la rama de "otras industrias manufactureras" que presentó comportamientos bastante atípicos en relación con el resto y con las relaciones causales propuestas. Esto puede deberse a que es el que presenta la mayor heterogeneidad de las nueve divisiones. Por ejemplo, llama la atención que fue la división que más empleo generó en todo la década a nivel de toda la manufactura, pero fue el que más deterioro presentó en su evolución salarial.

⁸³ Cálculos propios basados en NAFINSA e INEGI.

en el periodo 1987-1990- una fuerte asociación directa entre orientación (destino) y dinámica de la producción y evolución de salarios y generación de puestos de trabajo, lo cual encuentra una fuerte línea de convergencia con los casos de la maquiladora de exportación y Corea del Sur.

IV. LOS RETOS

Es indudable que tanto América Latina como México, y en particular su industria manufacturera, enfrentarán una muy amplia y pesada carga de demandas sociales derivadas tanto de los rezagos históricos tradicionales como por los problemas que se añadieron o intensificaron por la grave crisis de los años ochenta. Así, el gran crecimiento poblacional que por décadas caracterizó a nuestros países y que comenzó a reducirse hasta hace unos quince años, determinará altos crecimientos de la población económicamente activa. Esta evolución se enfrentará a mercados laborales muy estrechos y restringidos en el sector manufacturero, y dada la reducción absoluta de empleos en el sector primario, amplios grupos sociales tendrán seguramente muy pocas posibilidades de encontrar ocupación bien remunerada. Así, el sector terciario y las actividades informales y subterráneas, necesariamente ofrecerán opciones de ingresos a grupos sociales (ya no sólo de clases marginadas, sino también de sectores medios).⁸⁴

⁸⁴ Al respecto, recientemente el PNUD (1990) publicó un estudio en el que plantea una interesante propuesta de autogeneración de empleos e ingresos a través de lo que denomina la "economía popular".

En particular, llama la atención el hecho de que después de que prácticamente la totalidad de países latinoamericanos asistió a procesos democratizadores en la década pasada, esas fuertes presiones sociales ya referidas amenazan seriamente la estabilidad sociopolítica alcanzada. Al respecto Sagasti y Arévalo (1992, p. 1106) recogen una de las tesis centrales del Banco Mundial que se refiere a que la consolidación de los fuertes cambios estructurales ocurridos en la década anterior requieren de la ampliación de los horizontes democráticos acompañados de una buena interacción de los mecanismos del mercado y la gestión pública.

A partir de las condiciones en que se viene desarrollando en los últimos años el sector en lo particular y la economía nacional en lo general, consideramos que es deseable -y más aún posible- cumplir con tres importantes objetivos de política económica para avanzar en la recuperación salarial del sector: a) crecer al 4.53%; b) aumentar la productividad en 3.0% y c) aumentar la ocupación en 1.53%, todas estas cifras en términos anuales.

Analicemos brevemente estas cifras. Entre 1986 (último año de recesión) y 1990 el producto manufacturero creció en promedio en 4.3%, la productividad en 3.5%, la ocupación en 0.86%, la PEA en 1.53% y los salarios reales en 1.3%.

Nuestra propuesta se basa en que el ECA continúe y se consolide a partir de que la modalidad básica se apoye predominante (y no aplastantemente, como hasta 1990) en la productividad y permita la recuperación de la ocupación en

una magnitud equivalente al crecimiento promedio de la PEA sectorial (1.53%), con lo cual al menos se detendría el aumento del desempleo y se estabilizaría la recuperación salarial. En concreto, esta propuesta sugiere mantener los ritmos de crecimiento del producto y de la productividad de los últimos años, pero duplicando la generación de puestos de trabajo. De este modo, a partir del crecimiento de la productividad y del empleo se estaría incidiendo por partida doble sobre el salario real. Es totalmente viable preservar la elasticidad "salario de la productividad" de alrededor de 0.4 (1.3/3.5) que se ha observado en el período 1986-1990 sin afectar en absoluto la competitividad sectorial. De mantenerse constantes estas cifras, prevemos que hacia el año 2000 el salario real sectorial habrá recuperado parte importante del deterioro sufrido desde 1983 y será 12% mayor que el valor que tuvo en 1990.

CUADRO 28
INDUSTRIA MANUFACTURERA: CRECIMIENTO, TIPOS Y MODALIDADES DE REPRODUCCION POR PERIODOS. (1982-2000)

PERIODOS	Y	Z	L	TIPO DE REPRODUCC.	CONTRIB. % AL CREC.		MODALIDAD BASICA
					Z	L	
1982-1990	1.8	1.9	-0.1	simple	105.6	-5.6	intensiva
1986-1990	4.4	3.5	0.9	ampliada	79.5	20.5	intensiva
1992-2000	4.5	3.0	1.5	ampliada	66.2	33.8	intensiva

Consideramos que esta propuesta es altamente válida, pero quizás no bajo los lineamientos de concertación actuales.

En efecto la desindicalización que hemos observado en los últimos años en muchos casos se ha presentado como un instrumento muy importante de flexibilización laboral que libera de muchos problemas que por muchos años venían dañando el dinamismo de la productividad.

Sin embargo esto no es suficiente. Hay experiencias muy interesantes y exitosas en materia de concertación de políticas de ingresos que han permitido enfrentar y superar situaciones macroeconómicas difíciles con costos sociales relativamente menores.

Un buen ejemplo de ello es Suecia que pudo aplicar todo un programa de estabilización en los años ochenta manteniendo más o menos estables la ocupación y los niveles salariales a partir de una política de concertación muy importante llamada "política salarial solidaria".

Esta estrategia principalmente se aplicó en las empresas vinculadas al sector exportador. De manera que al haber ajustes en el tipo de cambio fueron favorecidas y, en consecuencia, generaron ganancias extraordinarias que formaron una especie de fondo de salarios que luego fue objeto de distribución entre los trabajadores.

Ruiz Durán (1989) plantea que América Latina tiene mucho que aprender de este tipo de experiencias.

Consideramos que a partir de definir toda una política de ingresos basada en nuevos esquemas de concertación social que recupere no sólo este caso, sino también otros como los de los tigres asiáticos, el escenario programático propuesto es

altamente viable dentro del ECA. No obstante, debemos señalar que la reciente evolución de los últimos tres años del sector externo y la importante caída del ahorro interno amenazan severamente su buen desarrollo.

En particular, nos preocupa que la notable erosión del tipo de cambio real, la gran apertura externa y la reanudación del crecimiento económico han provocado crecientes y muy considerables desequilibrios en la balanza comercial y en la cuenta corriente,⁸⁵ los cuales hasta el momento y por fortuna han podido cubrirse con la fuerte entrada de capitales que en forma importante se han dirigido a la compra de empresas públicas y al sector financiero. Incluso esa entrada ha generado excedentes que han permitido acrecentar notablemente las reservas internacionales del país. Sin embargo, no sabemos por cuánto tiempo continúe este gran superávit de cuenta de capital. Por tanto, esperamos que en el corto plazo comience a operar un proceso basado en el mayor crecimiento de las exportaciones y en la reducción de importaciones, que deberá consolidarse en el mediano plazo. Esto último exige cambiar uno de los rasgos estructurales del crecimiento económico de un país atrasado, que es la alta elasticidad ingreso de las importaciones.

⁸⁵ Se calcula que al cierre de 1992 la Balanza Comercial registró un déficit poco mayor a los 21 mil millones de dólares, que representa el mayor desequilibrio en toda la historia nacional y superior en poco más de 60% al estimado al principio del año. Esto fue producto de un crecimiento de las importaciones del orden del 30% y de las exportaciones de 2%. LA JORNADA, 28 de febrero de 1993.

En contraste con lo ocurrido durante los años del "desarrollo estabilizador", el ECA se ha caracterizado hasta ahora por haber incrementado sustancialmente esa elasticidad. En efecto, si distinguimos dos periodos (1960-1976 y 1977-1991), podemos ver con claridad que hubo igualmente dos comportamientos sustancialmente distintos en términos de esa elasticidad. En el primer periodo una característica muy importante fue el alto grado de protección, de ahí que aunque la propensión media a importar fue alta tendió a ser decreciente. Sin embargo, a partir de 1977 la economía nacional comenzó a sufrir cambios estructurales muy importantes, liberalización comercial, petrolización, importante desaceleración del proceso de sustitución de importaciones, fuerte erosión del tipo de cambio real entre 1978 y 1981 y a partir de 1988, etc., todos ellos asociados al cambio en el estilo de crecimiento.

La estimación de la elasticidad ingreso de las importaciones para esos dos períodos arroja datos plenamente contrastantes: para el primero de 0.54%, mientras que para el segundo de 6.7%.⁸⁶

Así, el ajuste recesivo del período 1982-1988 determinó un saldo comercial positivo; pero en cuanto se reinició el crecimiento, nuevamente reapareció este serio problema externo pero en proporciones mucho mayores.

⁸⁶ Se calculó para el sector manufacturero a partir de datos expresados en pesos constantes de 1970. Loria, 1993a.

Es decir, en muy poco tiempo y con crecimientos más modestos, se están observando desequilibrios externos que antes se daban después de largos periodos de intenso crecimiento. "Esta combinación -alto déficit, bajo crecimiento- es lo que hace muy preocupante la situación actual. El viejo cuello de botella de la economía mexicana -la restricción externa- es hoy más grave que antes." Brailowsky, 1992, p.v.

Hay que considerar que si bien el crecimiento de las exportaciones mexicanas ha sido bastante notable, no se preve que esta tasa se incremente mucho más, al grado que iguale al dinamismo de las importaciones, ya que la capacidad exportadora de un país como el nuestro depende mucho de profundos cambios estructurales que no se concretizan en lapsos cortos y de contextos internacionales más favorables a los que han prevalecido en los últimos años. Por otro lado, la reanudación del crecimiento económico desde 1988 ha estimulado el consumo interno, por lo que se han tendido a reducir los saldos totales exportables. De modo que consideramos que el reestablecimiento del equilibrio comercial dependerá crucialmente de la sustancial reducción de las importaciones. Al respecto, con frecuencia los voceros oficiales han señalado que el desequilibrio externo no debe verse con tanta preocupación, debido a que una parte importante de las importaciones son para reponer equipo de capital desgastado en la crisis de los ochenta. Así, estas importaciones, además de ser pasajeras, apoyarán la

estructura productiva, con lo cual contribuirán al fortalecimiento de las exportaciones.

Esta tesis también se apoya en la creencia de que la iniciación del Tratado de Libre Comercio, así como la modernización productiva deben rendir frutos en unos cuantos años más en términos de reducir sustancialmente la elasticidad de importaciones y elevar la de las exportaciones.

Por lo demás, de no ocurrir ninguna contingencia macroeconómica y de concretarse en el corto plazo el acuerdo comercial trilateral, es altamente previsible que continúe la tendencia en la afluencia de capital extranjero, que seguirá financiando la cuenta corriente. A pesar de ello, consideramos que la estabilidad económica nacional no puede hacerse depender de este factor, ya que es muy volátil, sino de la expansión y consolidación del sector exportador y, aunque parezca utópico en las condiciones actuales, de la reducción del coeficiente de importaciones a producción.

V. LAS POSIBILIDADES DE RECUPERACION

Como se ha visto, el ECA viene dependiendo cada vez más de factores exógenos a la política económica nacional, por lo que los acontecimientos de la economía internacional han adquirido, en forma creciente, mayor peso en su evolución. De esta manera, consideramos conveniente incorporar un importante expediente analítico que permite proyectar -bajo una óptica optimista- la dinámica de la economía mundial y,

en consecuencia, tanto el futuro del ECA como de la evolución de los salarios manufactureros en México.⁸⁷

Ante la persistencia de los agudos desequilibrios y el lento crecimiento de la economía mundial, en los últimos años se han venido desarrollando con gran énfasis diversas hipótesis explicativas de la crisis mundial que se inició a fines de los años sesenta, a partir de las teorías de los ciclos económicos. En general, estas teorías se iniciaron en el siglo pasado y tuvieron su mayor desarrollo y popularidad durante los años treinta y cuarenta, sobre todo a raíz de la gran depresión del 29. A partir de los últimos diez o veinte años nuevamente han comenzado a retomar fuerza debido a la insuficiencia explicativa de teorías que privilegian factores (hechos y personajes) coyunturales como causantes de la crisis actual.⁸⁸

Estas teorías tienen elementos básicos en común como la aceptación de que la dinámica del capitalismo, cualquiera que sea su nivel de desarrollo no avanza en tendencias lineales. Esa inestabilidad se manifiesta en movimientos ondulatorios que presentan cierta regularidad en la secuencia y duración alrededor de una tendencia de largo plazo. En general, estas teorías consideran que las crisis modernas deben ser

⁸⁷ Lo que sigue se basa en Loria 1993b.

⁸⁸ "Durante los decenios de relativa estabilidad 1950-1960 y 1960-1970 casi todos los expertos se dedicaron a modelos matemáticos esotéricos orientados a perfeccionar y, en algunos casos, a redefinir las teorías económicas ya consagradas. Para entonces la noción de ciclo económico se consideraba casi pasada de moda. Sin embargo, el decenio de 1970-1980 conoció dos recesiones importantes, y con ellas resucitó el antiguo interés hacia los ciclos". Batra, 1988.

estudiadas y analizadas no como fenómenos aislados o exógenos, sino como fenómenos altamente recurrentes y propios de la estructura capitalista. A decir de Estey (1983, pp. 50-51) "Las crisis modernas (...) tienden a seguir a periodos de prosperidad por la razón de que es la misma prosperidad la que produce el impulso y la tensión que la lleva a su fin. Además, mientras las crisis modernas se producen por factores inherentes a la naturaleza de nuestro proceso económico, las más antiguas se produjeron evidentemente por factores no económicos y, por lo mismo, podrían ocurrir en cualquier tiempo. Tendían a ser perturbaciones aisladas e imprevisibles y a producir una irregularidad en la secuencia que no es característica de las fluctuaciones en la actividad económica moderna. Eran, sobre todo, ocurrencias de lo imprevisible. Se puede concluir que el ciclo económico es un fenómeno de la civilización económica muy avanzada..."

Las diversas teorías sobre los ciclos han adjudicado la ocurrencia de los movimientos ondulatorios de la economía a algún fenómeno o evento en particular: Juglar a los activos fijos, Schumpeter a las innovaciones, Kitchin a las variaciones de inventarios, Marx a las variaciones en la tasa de ganancia, Keynes a las variaciones en las ganancias marginales esperadas y Kalecki por las alteraciones en los determinantes dinámicos de la inversión.

En lo que sigue nos interesa rescatar muy tangencialmente el análisis de los ciclos a partir de la teoría de Marx. Según este autor, las crisis comienzan en el momento que la tasa de

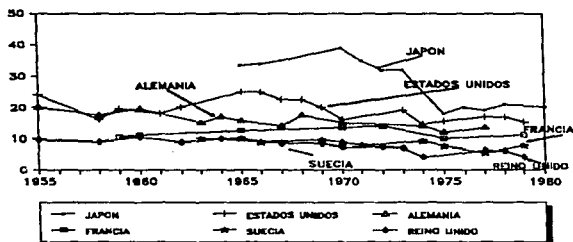
ganancia (G) cae por debajo del nivel considerado ordinario. Tan luego esto pase, comenzará una reducción general de la actividad capitalista. Si en alguna industria G cae, es probable que el empresario se mueva a otra que ofrezca mejores expectativas. Pero si en esta nueva industria vuelve a ocurrir o si este proceso de reducción de G es general, puede asegurarse que en forma igualmente general habrá una contracción de los montos generales de inversión, ante lo cual los capitalistas pueden actuar de dos maneras: a) posponiendo sus inversiones hasta que consideren que hay mejores condiciones (es decir, perspectivas de que G regrese a su "nivel normal") y/o b) aceptando ese nuevo nivel de G, pero realizando cambios en la estructura de su producción para allegarse ventajas comparativas en relación a sus competidores.⁸⁹

De acuerdo con datos de Shaikh (1990, p. 396), desde mediados de los años cincuenta se viene observando una importante caída de G en países como E.U., Reino Unido, Suecia y Alemania, mientras que en Japón y Francia a partir de los años setenta.

⁸⁹ Esto bien puede traducirse en aumentar la "tasa de explotación" a través de cualquiera de sus formas, lo que en última instancia hace que caiga el cociente w/z .

TASA DE GANANCIA DE LOS PAISES MIEMBROS
DE LA OECD, 1955-1980

Gráfica 9



FUENTE: Shaikh, op.cit. p. 396.

Argumenta que esta caída de G debe buscarse en el carácter mismo de la competencia capitalista que exige creciente capitalización de la producción (aumento de la relación técnica K/L) de las empresas en su afán por reducir costos de producción y, en consecuencia, reducir sus precios de venta. Así, el problema básico es de acumulación y reproducción, que desde este análisis se ubica en la oferta, por lo cual las soluciones deben orientarse en ese mismo factor y no en la demanda.

Esto explica por qué los gobiernos en los últimos años han tratado por todos los medios de sembrar mejores expectativas de rentabilidad que mejoren los actuales niveles de G a

partir de lo cual logren desencadenar nuevamente fuertes flujos de inversión a partir de políticas económicas básicamente de oferta que en muchos casos han golpeado a la demanda.

En este punto particular radica centralmente la salida de la fase actual del ciclo económico: en encontrar una adecuada combinación de elementos (innovaciones al estilo de Schumpeter; reactivación de acervos de capital, al estilo de Juglar; mejores expectativas de inversión, al estilo de Keynes y Kalecki) que repercutan positivamente sobre G y, con ello, la economía mundial reingrese a una etapa de expansión y progreso.

Por sus implicaciones generales sobre la economía de todo el mundo, como por sus efectos particulares sobre la de nuestro país, la recuperación económica de E.U. será de fundamental importancia en términos del éxito del ECA.

Los datos recientes de las economías norteamericana y canadiense muestran signos muy claros de pérdida de dinamismo en los últimos años. Por lo que se acaba de decir, esto complica la evolución favorable del ECA. A partir de ello muchos economistas han elaborado pronósticos poco optimistas para los próximos años.

A pesar de lo anterior y basándonos en los conocidos trabajos de Mandel (1980b) y J.J. van Duijn (1985) (y en algunos otros elementos analíticos) podemos plantear un escenario mucho más optimista para los años por venir. A partir de un análisis de ciclos largos de producción de los países industriales que

arranca desde 1845, van Duijn encontró que han ocurrido tres grandes ciclos de duración más o menos constante (de entre 44 y 47 años) constituidos aproximadamente por periodos de 18 a 21 años de prosperidad, 6 a 9 de recesión, 8 a 11 de depresión y 9 a 11 de recuperación.

CUADRO 29
CRONOLOGIA DE LAS ONDAS LARGAS DE PRODUCCION DEL MUNDO
INDUSTRIAL SEGUN VAN DUIJN, 1845-1992

CICLOS Y SUS FASES	PERIODO	DURACION (años)
PRIMER GRAN CICLO		
1) Prosperidad 1	1845-1856	11
2) Prosperidad 2	1856-1866	10
3) Recesión	1866-1872	6
4) Depresión	1872-1883	11
5) Recuperación	1883-1892	9
TOTAL		47
SEGUNDO GRAN CICLO		
1) Prosperidad 1	1892-1903	11
2) Prosperidad 2	1903-1913	10
3) Recesión	1920-1929	9
4) Depresión	1929-1937	8
5) Recuperación	1937-1948	11
TOTAL		49
TERCER GRAN CICLO		
1) Prosperidad	1948-1957	9
2) Prosperidad	1957-1966	9
3) Recesión*	1966-1973	7
4) Depresión	1973-1982	9
5) Recuperación	1982-1992	10
TOTAL		44

FUENTE: Van Duijn, op. cit.

De acuerdo con esas estimaciones se puede plantear que el último gran ciclo económico (el tercero) inició con la fase de prosperidad en 1948, por lo que el inicio de la fase recesiva se ubica entre 1966 y 1973; la depresiva entre 1973 y 1982 y la fase de recuperación entre este año y 1992-1993.⁹⁰

Otros estudios de los ciclos largos que utilizan metodologías y enfoques distintos parecen coincidir gruesamente con esta cronología. Ravi Batra (1988, op. cit.), por ejemplo, plantea la existencia de ciclos tridecenales en la economía norteamericana desde 1750. En ese sentido, la última gran crisis fue la de 1929-1933, por lo que sesenta años después, esto es en 1989, deberá ocurrir otra, por lo cual es de esperarse -de acuerdo con este análisis- que a partir de 1992 o 1993 se inicie la fase de recuperación, es decir, el cuarto gran ciclo.

En apoyo a nuestro pronóstico, Valenzuela (1988, p. 167) señala: "El último ciclo largo se habría iniciado al finalizar la segunda guerra mundial y su fase de auge se habría extendido hasta el término de los años sesenta. Desde entonces ha venido operando la fase recesiva de la onda larga de posguerra y es probable que éste se prolongue hasta la primera parte de los años noventa".

⁹⁰ Los datos de van Duijn llegan hasta 1973, pero a partir de los datos observados desde entonces, del trabajo recién citado de Mandel y de la periodicidad ya descrita, hacemos estas proyecciones. Por ejemplo, los países industriales crecieron en promedio anual en 4.3, 2.1 y 3.6% para los periodos 1969-1973, 1974-1982 y 1983-1989, respectivamente y que corresponderían a las tres últimas fases descritas.

Hay que señalar que esta periodicidad no responde en absoluto a una casualidad estadística, sino a la confluencia y combinación de toda una serie de fenómenos económicos y extraeconómicos que sacuden fuertemente el sistema económico y sientan las bases para nuevas fases de expansión. En ese sentido, Van Duijn señala que previo al inicio de la recuperación del ciclo, la sociedad plantea y ejecuta medidas "agresivas" que conducen a un "New Deal" que acelera y asegura el inicio de la recuperación. Entre ellas se ubican la abolición de estructuras y mecanismos económicos y sociales obsoletos que en su momento fueron definitivos para el funcionamiento del ciclo anterior. Ello exige el rompimiento de la gran rigidez que fue conformándose durante las décadas de prosperidad.

Si bien el análisis del autor llega hasta 1982, muchas de sus argumentaciones pueden extenderse para hacer proyecciones de recuperación económica mundial. En este sentido, consideramos que muchos de los acontecimientos mundiales y nacionales que han venido ocurriendo en los últimos años permiten plantear que estamos al borde de comenzar otro gran ciclo que, en contraste con el anterior, ahora estará basado en la flexibilidad y en una especie de nueva regulación.⁹¹

En tal dirección, podemos señalar los siguientes acontecimientos: a) Los cambios estructurales de Europa Oriental requerirán grandes y nuevas inversiones, con lo cual

⁹¹ Al respecto, la teoría regulacionista ha elaborado planteamientos y argumentaciones muy interesantes.

indudablemente se mejorará el volumen mundial de transacciones financieras, económicas y comerciales; b) El comercio exterior se ha convertido en un factor crucial de crecimiento económico de los países. Por tanto, su dimensionamiento y concreción en la configuración de grandes bloques comerciales regionales (Cuenca del Pacífico y el TLC), sin duda, provocará efectos determinantes en el crecimiento y en el desarrollo de la economía mexicana. c) La decisión mundial de atender los ingentes problemas ambientales está creando nuevas necesidades tecnológicas, de innovación y de inversión que traerán consigo efectos positivos en la conformación de nuevas actividades y negocios; d) El fin de la Guerra Fría permite canalizar recursos a actividades económica y socialmente rentables y con justificación humanista; e) Se han venido produciendo cambios en la institucionalidad mundial, tratando con ello de atender los urgentes problemas de desarrollo que enfrentan muchos países; f) Por último, el cambio en la presidencia del gobierno de E.U. y con ello el regreso a las preocupaciones del crecimiento y las diferencias sociales que aquejan a su economía a la luz de bases mucho más Keynesianas. Esto, permite vislumbrar una fase de recuperación de la economía norteamericana y, con ello, beneficiarnos de los efectos que ello provoca en nuestras exportaciones.

Con sus diversas particularidades, todos los enfoques coinciden en que la inversión es, en última instancia, la variable que determina el comportamiento de los ciclos. En

tal sentido resultan relevantes los factores señalados como propulsores de la inversión. Es plausible plantear que ellos pueden crear en el corto plazo un efecto positivo sobre las variables determinantes de la inversión (eficacia marginal del capital, tasa de interés, tasa de ganancia y grado de utilización de la capacidad instalada) y, con ello, propiciar también en corto tiempo el inicio de otro ciclo económico.

Por último, valdría presentar las proyecciones de crecimiento económico que ha hecho el Banco Mundial (1992) para el resto de la década. Resalta el hecho de que plantea un escenario económico mundial prometedor para la presente década, especialmente para los países subdesarrollados y más aún para América Latina. En general, tal pronóstico se apoya en las bondades de la integración de bloques comerciales y en lo particular en los siguientes factores: a) en los buenos resultados que deberán generar las reformas macroeconómicas aplicadas en la década pasada; b) en los arreglos de la deuda externa; c) en el pronóstico optimista sobre la evolución de las tasas de interés internacionales; d) en el mantenimiento de altos precios de las manufacturas de exportación y e) en la liberalización económica de la gran mayoría de los países subdesarrollados.

CUADRO 30
 CRECIMIENTO DE PAISES DESARROLLADOS Y SUBDESARROLLADOS,
 PRECIOS DE PETROLEO Y MANUFACTURAS Y TASA LIBOR. 1980-2000.
 PRONOSTICO DEL BANCO MUNDIAL. TMCA.

	1980-90	1990-95	1995-2000	1990-2000
GRUPO DE LOS 7*	2.8	2.5	2.8	2.6
E.U.**	3.0	1.9	2.4	
JAPON**	4.0	3.9	3.8	
ALEMANIA OCC.**	2.0	2.8	2.8	
FRANCIA*	2.3	2.6	2.8	
REINO UNIDO*	2.0	1.6	2.5	
CANADA*	3.0	2.2	2.8	
AMERICA LATINA*	1.6	-	-	4.2
ASIA DEL ESTE*	7.9	-	-	7.1
PAISES EN DESARR.*	3.2	-	-	4.9
PRECIO DEL PETROL ¹	-6.6	-4.4	4.9	0.2
PRECIO DE MANUF.				
DE EXPORTACION	3.3	3.3	3.8	3.5
REAL LIBOR	5.0	2.8	3.2	3.0

* PIB

** PNB

¹ Deflactado por el precio de las manufacturas, de acuerdo con la metodología del Banco Mundial, op. cit.

Si bien todo lo anterior se refiere al comportamiento del ciclo en los países desarrollados, ¿qué puede esperarse o qué debe hacer un país como el nuestro para encajar en el análisis anterior? ¿Cómo debe enfrentar el final del gran ciclo que termina y el que ahora comienza?

Nos parece que el cambio efectuado en el estilo de crecimiento de la economía nacional marcó la pauta para lograr esa inserción. Sin embargo, en la fase actual se requiere la profundización de muchos de los cambios que se han venido emprendiendo desde entonces. Concretamente, se requerirá de medidas que en todo momento apunten hacia la consolidación de los aumentos del rendimiento del trabajo y, en consecuencia, hacia la reducción de los costos medios. Con

ello se estará en posibilidades de aumentar las cuotas de exportación en un contexto internacional que en los últimos años ha sido particularmente difícil. Al lograrse esta dinámica virtuosa, necesariamente se incidirá positivamente sobre el producto, el empleo y, consecuentemente, sobre los salarios.⁹²

Entre esos cambios requeridos para consolidar los avances del ECA, podemos señalar a los siguientes:

a) Reformas a la legislación laboral con el fin de adaptar y eficientizar la producción a los requerimientos y adecuaciones de la estructura mundial de la demanda y de la oferta. Esos cambios legislativos deberán apuntar hacia la flexibilidad laboral, tal como ha ocurrido en gran cantidad de países desde la década de los setenta. Ello no quiere necesariamente decir bajar salarios, sino establecer parámetros más flexibles (eficientes) de productividad, remuneración, capacitación y reconocimiento del trabajo. Si bien la rigidez fue una de las características principales de la etapa de crecimiento de la posguerra, ahora la flexibilidad ocupa ese lugar.⁹³

⁹² Al respecto, hay que señalar que entre 1986 y 1990 México no ha logrado mejorar su participación relativa de exportaciones en el mercado mundial y de América Latina. En efecto, esas cifras -aunque con altibajos- se han mantenido en alrededor de 0.81% y de 21.1%, respectivamente. Sin embargo, ello no debe preocupar, en virtud de que otros países con mayor importancia y tradición exportadora han visto caer en forma importante estas cifras en ese mismo periodo. Tal es el caso de Brasil, cuya participación respecto al total mundial pasó de 1.1 a 0.94% y respecto a América de 27.7% a 24.6% para ese mismo periodo. Cálculos propios basados en FMI. (1991).

⁹³ En los últimos años ha proliferado literatura muy diversa sobre este tema. Al respecto puede verse Toffler, 1985, Villarreal, 1988a y Gutiérrez, 1989, op. cit.

b) Cambios importantes en la mentalidad empresarial que conduzcan a mayor y mejor utilización de las capacidades instaladas y que consoliden el sesgo exportador iniciado hace algunos años. El hecho de haber tenido una economía altamente protegida a las importaciones por más de treinta años limitó la competitividad interna, por lo que buena parte del sector empresarial se convirtió en rentista, ya que logró altas utilidades sin que necesariamente fueran resultado de esfuerzos productivos sistemáticos.

c) La reducción de los acervos de capital en la segunda parte de los años ochenta y, al mismo tiempo, el incremento de la productividad nos hacen ver que estamos en presencia de cambios muy importantes en las funciones de producción. Esto se ha reflejado en el hecho de que viene aumentando la relación Y/K , es decir, ha aumentado la productividad del capital y al mismo tiempo ha disminuido mucho la relación K/L . Esta dinámica de algún modo nos "acerca" a las tendencias generales seguidas por los países industrializados, aunque hay que señalar que así como es recomendable que aumente Y/K , no lo es que disminuya K/L . De otra manera, la economía se insertaría en un callejón sin salida en la medida que descuidaría uno de los componentes básicos del avance de la productividad.

Así pues, será necesario que esos cambios en las relaciones técnicas de producción se consoliden y permitan un crecimiento económico más autosustentable.

d) Conjuntamente, se requiere que el gobierno preserve equilibrios macroeconómicos básicos y genere economías externas que beneficien las economías internas de las empresas. Dentro de ellas, se encuentran la desregulación (simplificación administrativa) de muchas actividades económicas y sociales que afectan la productividad social y los costos medios.

e) Como parte de este proceso de integración económica con norteamérica también se requiere que se avance en la homogeneización de la estructura fiscal nacional con esos países.

f) Se requieren cambios rápidos e importantes en el sistema educativo en términos de avanzar en áreas y disciplinas especializadas que contribuyan al rápido mejoramiento de calificaciones profesionales que eleven la productividad social. Por otro lado y también igualmente importante resulta que se incremente progresiva y considerablemente el gasto en ciencia y tecnología, ya que de ellos dependerá la capacidad de consolidar en el más largo plazo una senda de crecimiento y desarrollo.

g) Se requiere la aplicación de métodos, técnicas y procesos administrativos novedosos provenientes de las experiencias de países desarrollados y altamente exportadores. En concreto, se debe crear, ampliar y consolidar una cultura integral de la productividad que llegue a todas las esferas del que hacer social y económico.

h) Debe dedicarse un gran esfuerzo institucional para continuar con el estímulo a la inversión total (nacional y extranjera) en todos los sectores de actividad, pero particularmente en aquellos que se orienten al mercado externo, que contribuyan a aumentar la productividad social o que contribuyan a reducir las importaciones- para lograr con ello mayores efectos multiplicadores sobre el empleo y alivios en la cuenta corriente. Complementario a lo anterior, resulta la necesidad imperiosa de fortalecer decididamente todos los mecanismos que provoquen aumentos sustanciales en el ahorro interno que financien la inversión. Esta es una condición básica para lograr y preservar el equilibrio macroeconómico y que permite sustentar el crecimiento. Debe actuarse en la planeación macroeconómica en el sentido de aumentar la capacidad de generar ahorro interno a partir de disminuir dispendios y consumos excesivos y no de seguir deprimiendo los salarios. Con ello se disminuirá la presión de importaciones y se podrán asignar mejor los recursos para la producción.

No es novedoso señalar que nuestra economía tradicionalmente ha carecido de frugalidad.⁹⁴ El éxito del ECA en gran parte reside en el logro de esos objetivos.

i) Es probable que la gran competencia externa a la que se ha venido enfrentando la manufactura mexicana ha afectado o por lo menos controlado el margen de ganancia de las empresas, lo

⁹⁴ Recientemente Fajnzylber (1989) lo ha demostrado en análisis comparativos con otros países.

cual presumiblemente ha afectado su poder monopólico. En consecuencia, esto ha tenido importantes efectos desinflacionarios.

En resumen, hemos planteado los elementos básicos sobre los cuales se ha venido desarrollando el ECA y sobre los cuales tanto la política económica como la actividad productiva privada deben actuar para lograr su consolidación y con ello avanzar en el mejoramiento del nivel salarial. Este es el gran reto. De enfrentarlo con éxito, la economía nacional tendrá asegurado un sendero más sólido y perdurable de recuperación para los próximos años.

CONCLUSIONES GENERALES

Si se reducen los salarios se reduce el número de los propios clientes. si un patrono no comparte su prosperidad con los que la crean, no tardará mucho en encontrarse sin prosperidad que compartir. Por eso nosotros creemos que el buen negocio consiste en elevar siempre los salarios y nunca en reducirlos. Nos gusta tener abundantes clientes.

Henry Ford.
Hoy y mañana

La crisis económica mundial que arrancó a finales de los años sesenta y que se manifestó con particular virulencia en los países latinoamericanos durante toda la década pasada, y el hecho de darnos cuenta que en todo el mundo han reaparecido y/o se han intensificado muchos problemas sociales, nos obligan profesional y éticamente a reconsiderar muchos aspectos de la teoría económica del desarrollo que equivocadamente se llegaron a considerar irrelevantes hasta hace poco tiempo. Uno de ellos fue el de los determinantes salariales y de la distribución del ingreso. En efecto, como consecuencia de esa fuerte y prolongada crisis, la humanidad se enfrenta ahora a un gran problema de concentración del ingreso: "... en 1989 el 20% de la población mundial concentró el 82.7% de los ingresos mundiales, mientras que el 20% más pobre recibió sólo el 1.4%. Esto contrasta con lo que sucedía en 1960 cuando el 20% más rico percibía el 70.2% del ingreso, en tanto que el 20% más pobre alcanzaba el 2.3% " (Villarreal, 1992, p. 21).

Una de las causas de esta dinámica está asociada con el empleo y los salarios. Tanto en escala mundial como en nuestro país -en particular- hemos observado que desde hace más de diez años los salarios reales han caído en forma estrepitosa y se ha frenado notablemente la generación de empleos en la industria. Consideramos que una explicación satisfactoria de esta dinámica debe comprender toda una serie de factores micro y macroeconómicos de corto y de largo plazos que permita recuperar la gran complejidad teórica y analítica que entraña el problema de nuestro estudio. Para tratar de avanzar en esa dirección hemos planteado el problema de los determinantes salariales dentro de un enfoque macroeconómico estructuralista del desarrollo de largo plazo que rescata los principales aportes de algunas escuelas del pensamiento económico que resultan ser altamente complementarios. Por ello es que el trabajo inicia recuperando los elementos principales de la determinación salarial desde los economistas clásicos hasta algunos planteamientos recientes de la nueva escuela clásica y del nekeynesianismo.

Evidentemente que ello deja de lado algunos enfoques muy importantes.

A partir de este esfuerzo encontramos que los salarios siempre han guardado un lugar central en el sistema económico y en el análisis del crecimiento y el desarrollo, particularmente en las teorías clásica y marxista.

Así, encontramos que en ellas la determinación de los salarios se encuentra íntimamente relacionada en un sentido bidireccional con la dinámica de la reproducción de largo plazo. Tanto su nivel como su evolución reflejan, en última instancia, el estado general del sistema económico. En esa línea de análisis, detectamos que para los primeros, fue muy claro que había dos tipos de salario (de subsistencia y de mercado) que, en el largo plazo, tenderían a converger a partir de la operación de un mecanismo natural equilibrador de la dinámica demográfica, ampliamente conocido como el Principio de Población de Malthus. Marx, por su parte, llegó a planteamientos relativamente similares, aunque a través del expediente del Principio del Ejército de Reserva.

Identificamos que el concepto de salario clásico y marxista de subsistencia cumplió una función analítica central en sus esquemas teóricos debido a que fueron la base de sus teorizaciones sobre el desenvolvimiento económico de largo plazo.

Con las salvedades que el caso exige, consideramos que es muy probable que el concepto de salario de subsistencia cumpliera un fuerte papel inspirador de las políticas sociales mexicanas posrevolucionarias en el sentido de que la instauración legal del salario mínimo -además de que lograra amplios consensos sociales en términos de la lucha por la equidad de amplios grupos marginados- asegurara la rápida reproducción de la fuerza de trabajo y con ello sentara las

bases mínimas para la reconstrucción económica nacional a partir de la industrialización.

La escuela neoclásica, que avasalló el pensamiento económico a partir del último tercio del siglo pasado, sólo reconoció la existencia del salario de mercado, dependiente de la productividad del trabajo. Con ello se perdió la concepción del salario de subsistencia y de la relación de éste con el salario de mercado y sus consecuencias sobre las trayectorias de largo plazo del sistema económico.

El paradigma estructuralista -eje teórico central de esta investigación y la forma de incorporarlo aquí- recupera los principales planteamientos de las escuelas anteriores -sobre todo a las primeras- dentro de una concepción macroeconómica del desarrollo a partir del concepto central de estilo de crecimiento. En ese sentido hemos demostrado de varias maneras a través de la aplicación de modelos de oferta y de demanda, que al menos desde 1940 en nuestro país ha existido una relación fundamental entre la definición de un estilo o patrón de crecimiento y la determinación salarial, con lo cual el análisis estructuralista recupera la gran complejidad que representa el problema de los determinantes de los salarios. Así, nuestro enfoque deja de lado cualquier simplicidad en el análisis que nos ocupa y consideramos que su mayor alcance consiste justamente en ubicar en el centro del sistema económico, tanto en forma estática como dinámica, a la determinación de los salarios.

La investigación se ha orientado claramente a demostrar lo anterior para el caso concreto de la industria manufacturera mexicana en el periodo 1960-1990.

El estudio se centra en este sector económico en virtud de que es el motor del desarrollo, a pesar de que ha venido cayendo su contribución en la generación de empleos y del producto total.⁹⁵

Debido a los graves problemas sociales que han reaparecido tanto en los países subdesarrollados como en los desarrollados -aunque en éstos con mucho menor intensidad-, en los últimos años se ha venido dando un consenso generalizado en las principales instituciones mundiales y en muchos gobiernos en el sentido de que es inaplazable avanzar rápidamente en materia de recuperación salarial y de mejoramiento en la distribución del ingreso.

Al margen de las razones elementales de justicia social que ello entraña, se imponen razones económicas muy importantes como el hecho de que la equidad facilita la gestión económica, ya que una población mejor protegida se adapta más fácilmente al cambio social que está imponiendo la dinámica mundial de este fin de siglo.

Sin embargo, una de las muchas enseñanzas que ha dejado el proceso económico de las últimas décadas es que a pesar de la contundencia de la hipótesis anterior, no es económicamente

⁹⁵ En efecto, mientras que en 1960 este sector logró su máxima contribución en la generación del empleo nacional con 13.8%, en 1990 cayó a 11.2%. De igual manera, su contribución en el PIB Nacional alcanzó su punto máximo en 1980 con 25% y en 1990 cayó a 22.8%. Loria, 1992.

factible ni deseable buscar mejoras espectaculares de corto plazo en salarios y en la distribución. "Una redistribución demasiado entusiasta que distorsione el mercado puede plantear con rapidez problemas financieros abrumadores. (...) Las transformaciones poco diestras realizadas mediante intervenciones que distorsionen el mercado casi siempre terminan por empeorar la distribución en lugar de mejorarla". Banco Mundial (1991), p. 162.

Ahora más que nunca la estabilidad macroeconómica es condición elemental en el manejo de la política económica de los países. Sin embargo, debe quedar muy claro que si bien la estabilidad es una condición necesaria, en ningún caso es una garantía para el logro de la equidad.

En el sentido de avanzar con menor rapidez, pero con mayor solidez en pos del desarrollo, el Banco Mundial (op.cit.) señala que es más conveniente aplicar medidas de fondo, como reformas agrarias y tributarias que, amén de tener efectos redistributivos muy sólidos en el largo plazo, de inmediato sientan las bases para comenzar a emprender cambios productivos estructurales. En efecto, la experiencia histórica de muchos países con distintas conformaciones económicas indican que las reformas agrarias tienen efectos sólidos y contundentes en el avance del desarrollo económico y consecuentemente en cuanto a la determinación salarial (tanto en el campo como en las manufacturas), ya que el retener a la fuerza de trabajo campesina en sus lugares de origen, evita la saturación de mercados y el consecuente

abaratamiento salarial. También cumple una función positiva en el campo, ya que provee de ingresos y, por ende, de mejores condiciones económicas generales a las familias campesinas. En general, el estructuralismo -aunque no sólo él- le confiere a las reformas agrarias efectos muy virtuosos sobre la equidad. Al respecto, Fajnzylber (1989, p. 58) señaló con insistencia: "En los países desarrollados el nacimiento de la industrialización fue precedido y acompañado de profundas transformaciones en la estructura agraria que favorecieron la difusión y homogeneización de los aumentos de productividad (revolución puritana en Inglaterra, revolución francesa, restauración Meiji en Japón, guerra de secesión en Estados Unidos, reforma agraria de Corea y Japón). Esto contribuyó a la ampliación de los mercados, tanto en la agricultura como en la industria."

Diversos autores atribuyen el éxito impresionante de los procesos de desarrollo más reciente de los Tigres Asiáticos y de Japón a que aplicaron reformas agrarias muy eficientes, que en todo momento estuvieron integradas a las políticas de desarrollo industrial. Así, a la vez que estas reformas consolidaron un sector primario preponderantemente unimodal con crecimiento productivo muy intenso, "...los propietarios de las tierras expropiadas recibieron acciones de empresas industriales a cambio de sus tierras. Una parte importante del creciente ahorro de las familias rurales se orientó a la industria por medio de instituciones financieras y del sistema fiscal". (Bustelo, 1992, p. 1115) Con ello se evitó

descapitalizar a un sector en favor del otro, tal como ocurrió en la industrialización de la posguerra en México.

Dentro de esta misma preocupación por la equidad, hay que señalar -tal como lo hacíamos antes- que las reformas fiscales también cumplen funciones determinantes, ya que a la vez que proveen de mayor holgura a la acción estatal (lo que facilita las políticas redistributivas) obligan a optimizar el desempeño empresarial para compensar la importante reducción que generan sobre las utilidades.

El tema de la equidad siempre ha llamado fuertemente la atención de los economistas estructuralistas, ya que han considerado que al mejorar la equidad se avanza con solidez en la solución de diversos y complejos problemas del subdesarrollo. Así, se acepta que al disminuir la inequidad, entre otras cosas, tiende a reducirse el dispendio de los sectores sociales más altos.⁹⁶ Ello, a su vez, genera efectos virtuosos en la dinámica del crecimiento (vía el multiplicador de la inversión), ya que se reducen las presiones en los desequilibrios de cuenta corriente al aumentar el ahorro nacional y al reducirse consumos suntuarios de importación.

La cuestión del financiamiento del desarrollo a partir de la generación de recursos propios (ahorro interno) ha cobrado gran importancia debido a la reaparición de fuertes desequilibrios comerciales y a las nefastas consecuencias que

⁹⁶ Esta es una de las tesis centrales planteadas desde los años sesenta por Aníbal Pinto y en los aportes póstumos de Fajnzylber, 1989.

han sufrido los países que fundamentaron su crecimiento de largo plazo en el endeudamiento externo. Las renegociaciones de la deuda pública, logradas en los años anteriores, ciertamente han dado un respiro importante al manejo de la política económica en aras de reiniciar el crecimiento. Ello ha disminuído notablemente la presión de mantener elevados superávits comerciales para pagar. Sin embargo, este asunto no ha sido totalmente resuelto y sigue constituyendo una importante restricción al crecimiento de largo plazo.

Fajnzylber (op. cit. p.62) demuestra que en los países con mejor distribución del ingreso y con mayor frugalidad se liberan importantes recursos que pueden canalizarse a la inversión. Al respecto señala: "La productividad de la inversión será más alta en las sociedades en que el patrón de consumo es relativamente más austero, entendiéndose como tal, el que contiene menor proporción de bienes duraderos, energía y divisas. En esos países, la relación capital-producto tenderá a ser más baja que en aquellos en que se intenta reproducir el patrón de consumo foráneo, caracterizado por una gran proporción de consumo duradero y de energía ..."

En el texto hemos señalado que el ahorro interno ha venido cayendo en forma alarmante en los últimos años. De ahí que el reinicio del crecimiento se ha acompañado de fuertes desequilibrios comerciales. Este debe ser un punto muy importante a considerar en la agenda de la política económica, en virtud de que de él dependerá en mucho el avance en materia de desarrollo económico. En concreto, y en

términos de nuestro objeto de estudio, la recuperación salarial de los próximos años dependerá crucialmente de la capacidad de generar ahorro interno que financie inversiones de alta productividad. En ese sentido, la productividad media y marginal del empleo desempeñarán papeles muy relevantes.

Esta investigación ha demostrado y ha planteado con gran insistencia que la determinación de los salarios debe siempre considerar a los factores de oferta y de demanda del sistema económico. Privilegiar la importancia de unos sobre los otros puede provocar errores en el análisis y traer serias consecuencias sobre el buen desempeño de mediano y largo plazos de la economía.

El tema de la productividad ha cobrado gran relevancia en todo el mundo en los últimos veinte años⁹⁷ y sin duda la seguirá teniendo en los próximos decenios. En nuestro país, la preocupación por este tema se inició cuando comenzó a darse el cambio en el estilo de crecimiento a partir de 1982, cuando por una reducción abrupta en el flujo y en el acervo de divisas y por una exigencia de pagar fuertes cantidades por el vencimiento de la deuda externa, se nos obligó a volvernos exportadores de bienes manufacturados.

La elevación de la productividad se ha vuelto el centro del debate macroeconómico contemporáneo en todo el mundo por que se vislumbra como la única manera de mejorar la equidad y

⁹⁷ Fajnzylber (op. cit. p. 45) señala que hace cuarenta años este tema ocupaba una importancia secundaria: "La elevación de la productividad no se consideraba principalmente como la fuente del progreso económico, sino más bien como el origen del desempleo".

reiniciar el crecimiento, ya que es la forma más sólida y segura de iniciar la recuperación salarial sin provocar distorsiones en las demás variables económicas y de que las economías pueden mejorar su situación competitiva en el comercio mundial.

Indudablemente que el aumento de la productividad, por sí sólo, no asegura que automática y proporcionalmente mejoren los salarios reales. Para ello se requiere de todo un marco legal e institucional que establezca y asegure mecanismos de difusión y distribución de los frutos creados por el esfuerzo del trabajo.

Sobre este punto se ha destacado que la modernización nacional y en particular de la manufactura se ha dado en condiciones muy poco favorables para los trabajadores. Por tanto, hemos planteado que han faltado mecanismos de concertación que dentro de ese marco irreversible de modernización se definan importantes cláusulas en materia de políticas de ingresos y de generación o por lo menos de preservación del empleo.

Sin esos mecanismos, será muy difícil que se cumplan las metas cuantitativas de recuperación del empleo y de los salarios propuestas en la investigación.

Concretamente, proponemos que la polivalencia deberá ser uno de los elementos centrales sobre los cuales se base la flexibilidad laboral. Bajo este esquema, debe evitarse al máximo volver a los esquemas anteriores de relación obrero patronal que se basaban en la confrontación.

En este sentido, creemos que mucho se puede aprender de las exitosas experiencias de Suecia, Corea y Japón, por nombrar quizás a los casos más relevantes.

Actualmente es impensable que los salarios mejoren sin que también lo haga la productividad o que la evolución de estas dos variables reproduzca el comportamiento observado en la primera mitad de la década de los setenta, en que los salarios crecieron más que la productividad media.

En muchos países desarrollados ha venido creciendo la productividad pero a ritmos sustancialmente menores a los observados entre 1950 y 1970. Además de ello, durante los últimos dos decenios también se ha reducido en forma alarmante su capacidad de generación de empleos industriales. Así, estos países vienen sufriendo un doble efecto negativo en su desarrollo económico: freno en el avance de la competitividad comercial y desempleo creciente.

Desde 1982 nuestra economía en su conjunto ha venido atravesando por condiciones semejantes, aunque el sector manufacturero ha experimentado una recuperación muy importante en el crecimiento de su productividad.

Esto plantea retos muy importantes para toda la actividad económica, pero de manera muy especial para la manufactura mexicana, debido a que debe convertirse en un sector líder en cuanto a la contribución en la resolución de problemas micro y macroeconómicos. En particular en cuanto a que debe volver a generar empleos, debe reducir en forma muy relevante sus

consumos de divisas⁹⁸ y de energéticos, reducir sus márgenes de ganancia y su emisión de contaminantes.

Es más, dadas las condiciones actuales, el concepto de desarrollo sustentable se convierte ahora en eje rector del quehacer productivo del sector y más aún dentro de las negociaciones que están dando forma final al tratado comercial con Norteamérica.⁹⁹

En concreto, se plantea un reto definitivo al sector en cuanto a su contribución en el desarrollo nacional a partir de que todo ello se traduzca en una reducción de la brecha histórica de productividad particularmente con respecto a Estados Unidos y Canadá pero con generación de empleos y generación de superávit comercial.

En ese sentido es conveniente seguir muy de cerca los procesos económicos de Corea del Sur -país altamente exportador- y recientemente de la maquila mexicana de exportación que presentan cifras macroeconómicas espectaculares, en la medida que han podido generar importantes dinámicas de desarrollo. En ese tenor, detectamos que al menos entre 1987 y 1990 las ramas de la industria manufacturera que han orientado su producción al mercado

⁹⁸ Entre 1960 y 1991 el requerimiento de importaciones del sector siempre ha sido superior al 50% del total nacional. En particular, llama la atención que el sector ha tenido un desequilibrio comercial permanente en ese periodo, lo que significa que tradicionalmente ha dependido de la riqueza en divisas generadas por el resto del sistema económico. Véase Loria, 1993a.

⁹⁹ Una presentación ágil en la que se vincula este concepto con la dinámica de la productividad puede verse en Schmidheiny (1992).

externo han observado los mejores indicadores de salarios, generación de empleos y crecimiento de productividad.

La eventual recuperación económica del mundo se está enmarcando en un agresivo proceso de globalización e internacionalización de todos los quehaceres del ser humano.

Sin embargo, este proceso determina que no todos los países sean igualmente ganadores, sino que lo serán aquéllos que se inserten con mayor rapidez y eficiencia en ese proceso. Ello no sólo determinará los escenarios macroeconómicos de corto plazo, sino que también las bases fundamentales del desarrollo de largo plazo.

La dinámica demográfica nacional de las décadas pasadas ha tenido consecuencias importantes sobre la actual pirámide de edades y sobre el crecimiento de la PEA, por lo cual aunque en los próximos años el grueso de la industria manufacturera pueda avanzar en la dirección de la maquiladora y aunque el crecimiento poblacional se ha reducido, el desempleo seguirá siendo un fuerte problema estructural que no podrá ser resuelto en su totalidad, aunque sí aminorarse.

Ante esto, la reactivación de la agricultura a partir de la elevación de su productividad media y marginal (particularmente en los sectores vinculados a la producción de exportables y de bienes salario) se convierte en un factor crucial por varias razones. La primera en el sentido de que la elevación de su productividad tendrá un efecto importante sobre la recuperación salarial. Por otro lado, el mejoramiento de las condiciones de vida de millones de

personas que ahí habitan por lo menos tendrá un doble efecto positivo de freno a la emigración a las ciudades y de reducción de su fecundidad. Finalmente, la elevación de la disponibilidad bruta total de productos agrícolas representa un gran alivio a los problemas de escasez que tradicionalmente se originan por la dinámica del crecimiento. Debido a la falta de respuesta del sector formal de la economía para generar empleos e ingresos suficientes, los mercados informales han crecido de manera impresionante en los últimos diez años. Probablemente ello ha evitado el estallido de problemas sociopolíticos como ha ocurrido en otros países. A pesar de las acusaciones que se hagan a estos mercados, lo real es que han desempeñado un papel positivo en cuanto a la evolución de nuestra variable de interés, ya que han contribuido a nivelar los ingresos familiares resultantes de las graves caídas salariales y de la distribución funcional del ingreso. De igual modo, han constituido una salida al desempleo, lo cual ha atenuado la presión que ejercería una creciente población desocupada sobre el mercado de trabajo del sector.

A decir de Trejo Reyes (1987, pp. 303-304), el auge de la economía subterránea es indicativo de las "reservas de energía social y de la existencia de oportunidades económicas explotables" que al conjuntarse y canalizarse dentro de la concepción de la "economía popular" (PNUD, 1990) puede contribuir a resolver muchos de los problemas básicos de

desarrollo que el sector formal -en específico la industria manufacturera- por sí solo no ha podido ni podrá solucionar. Durante muchos años se despreció el potencial de generación de puestos de trabajo de la micro y pequeña empresa. Sin embargo, hay que tener en cuenta que este segmento hacia 1990 contribuía con el 35% del personal ocupado a través de constituir cerca del 96% de los establecimientos de la industria manufacturera.

Sin embargo, estas empresas enfrentan enormes dificultades para modernizarse en virtud de su tradicional marginación de los canales de crédito, de asistencia técnica y de asesoría. Recientemente se ha observado que las empresas de tamaño pequeño muestran gran capacidad de flexibilización y de asumir los retos que plantea la problemática del mundo contemporáneo.

Finalmente, el sector informal al mantener precios inferiores a los del sector formal, ha impedido mayores deterioros en la capacidad adquisitiva de los salarios.¹⁰⁰

Hasta ahora, la gran mayoría de estudios sobre salarios se ha avocado a analizar a los salarios directos del sector formal y a sus determinantes. Consideramos que es altamente necesario comenzar a canalizar esfuerzos hacia el estudio de los determinantes de los salarios indirectos. En ese sentido, el análisis de los efectos del gasto social (a través de sus

¹⁰⁰ Recuérdese que la proporción de remuneraciones a ingreso nacional ha caído prácticamente a la mitad de lo que representó a mediados de los años setenta. Esta situación sería incomprensible de no ser por la existencia de ingresos complementarios -no contabilizados- que en buena parte proceden de estas actividades.

diversas formas) sobre los niveles de vida, reviste particular importancia, ya que a veces impacta de manera más contundente al bienestar que el salario formal.¹⁰¹

El reinicio del crecimiento -y su mantenimiento- es una condición necesaria, aunque no suficiente, para plantear la recuperación salarial. El crecimiento, cualquiera que sea su fuente de origen (mercado interno o externo), tiende a difundir sus efectos al resto del sistema, aunque de ningún modo de manera uniforme.¹⁰²

En México, el reinicio del crecimiento -que de alguna manera arranca con la aplicación del PASE y luego del PECE- en el contexto de la globalización económica ha exigido y exigirá cambios en todos los órdenes del quehacer y del pensar económicos. La flexibilidad laboral, que hasta hace algunos años era vista como instrumento de acicate a los trabajadores, se presenta ahora como el eje rector sobre el cual deben construirse los acuerdos de concertación que a su vez generen mecanismos altamente eficientes para mejorar la productividad y las remuneraciones. Lo mismo ha sucedido, aunque con sus particularidades, en cuanto a la desregulación de ciertas actividades económicas y sociales.

La liberalización (aplicación de la doctrina liberal) económica ha planteado enormes retos al pensar y al hacer económicos en los últimos diez años. En particular, la

¹⁰¹ Al respecto pueden revisarse los siguientes trabajos clásicos: French-Davis, 1978, y Muñoz, y Foxley, 1978.

¹⁰² Desde hace muchos años, se ha demostrado que el crecimiento -per se- no elimina la pobreza ni enriquece por igual a la sociedad. Quizás un trabajo conocido sobre el tema es el de Mishan, 1974.

reforma y la reconceptualización del Estado ha generado cambios en términos de desregulación y de darle mayor capacidad de asignación al mercado.

El mercado ha demostrado sus bondades, pero también sus insoslayables deficiencias en cuanto a esa importante tarea. Así, el nuevo concepto de "liberalismo social" que pretende enmarcar el nuevo quehacer del Estado dentro de un mayor desempeño del mercado, cobra gran relevancia en los últimos años. Sobre este aspecto véase a Villarreal 1992.

Consideramos que este concepto guarda estrecha relación con la recomendación de Dornbusch (de Pablo, 1991) en cuanto al modelo socioeconómico que debe seguir América Latina. En particular, señala que "este modelo (...) rechaza el liberalismo que acepta la concentración y desigualdad que generan los mercados. Pero insiste en el máximo de libertad para aprovechar las oportunidades que brinda el mercado y dice que la regulación sea consistente con el mercado. México, hoy por hoy, parece el ejemplo más cercano a este modelo".

Sin embargo, creemos que dentro de este nuevo marco del quehacer del Estado debe recuperarse la importancia central que guarda la promoción del desarrollo a partir de la definición de una agresiva y eficiente política de reestructuración industrial que debe ser complementaria a la dinámica del mercado interno y externo.

En este sentido, después de doce años de liberalismo, Estados Unidos asiste al planteamiento de una política de desarrollo para su deteriorada estructura industrial.

Todo este nuevo modelo de Estado y de relación Estado-Sociedad ha venido planteando retos a la actitud de los empresarios mexicanos. Las características schumpeterianas del empresario cada vez han venido cobrando mayor importancia. Fajnzylber (op. cit.) acentúa la gran importancia que reviste para el ECA (Estilo de Crecimiento Actual) el cambio de la mentalidad empresarial. Señala que en el estilo anterior, se creó y acentuó una mentalidad rentista que poco tenía que ver con el concepto schumpeteriano. La competencia actual obliga a espectaculares cambios de actitud que deberán reflejarse en su función económica.

La crisis económica y social del mundo desarrollado ha sido bastante intensa y prolongada. En ese sentido, hay quienes ven pocas probabilidades para el inicio de la fase de recuperación del ciclo económico. En contraste con esa posición, en la parte final hemos planteado diversos argumentos (fundamentados en las teorías y evidencias de los ciclos económicos de largo plazo) que nos hacen tener una posición un tanto optimista.

En este sentido, avisoramos un regreso intelectual a las preocupaciones del desarrollo y del crecimiento -quizás representadas por el nuevo ímpetu del nekeynesianismo en Estados Unidos-, en detrimento de las preocupaciones por el equilibrio general neoclásico.

El problema central que viene enfrentando la recuperación de la economía nacional es el elevado y creciente desequilibrio externo que ha generado. Este es el aspecto más importante que puede empañar cualquier perspectiva optimista de crecimiento económico y de recuperación salarial para nuestro país.

Esperemos que los trascendentales cambios mundiales observados en todos los órdenes y que los cambios productivos estructurales que ha experimentado nuestra economía a través de un manejo acertado de política económica se concreten favorablemente y ello permita confirmar nuestras conclusiones y propuestas principales.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

- Aboites, J. (1989) *Industrialización y desarrollo agrícola en México*. UAM-X. Plaza y Valdés Editores. México.
- Adelman, I. (1984). *Teoría del desarrollo económico*. 4a. reimpresión. FCE. México.
- Anisi, D. (1984). *Modelos económicos. Una introducción a la macroeconomía postkeynesiana*. Alianza Universidad Textos, Madrid, España.
- Appelbaum, E. (1983). "El mercado de trabajo en la teoría postkeynesiana", en Piore, M. (Compilador).
- Baer, D. (1991). "¿Qué hacer con el TLC?", NEXOS, #167. Noviembre, México.
- Banco Interamericano de Desarrollo (1992). *Progreso económico y social en América Latina. Informe 1992*. BID. Washington, USA.
- Banco de México.
- (1990). *Encuesta de acervos y formación de capital*. Banco de México. México.
- (varios números), *Indicadores Económicos*. Banco de México. México.
- (varios años). *Informe Anual*. Banco de México. México.
- (1992). *Global economic prospects and the developing countries*. Banco Mundial. Washington, D.C. USA.
- Banco Mundial (1991). *Informe sobre el desarrollo mundial 1991*. Banco Mundial. Washington, D.C. USA.
- Baran, P. (1980). *Excedente económico e irracionalidad capitalista*. Cuadernos de Pasado y Presente. 6a. ed. México.
- Batra, R.
- (1988). *La gran depresión de 1990*. Grijalbo. México.
- (1990). *Cómo sobrevivir a la gran depresión de 1990*. Grijalbo. México.
- Benetti, C. (1975). *Valor y Distribución*. Ed. Saltes, Madrid, España. p. 47.
- Berenson, M. y Levine, D. (1989). *Estadística para administración y economía*. Ed. Interamericana. México.
- Bortz, J.
- (1986). *El salario en México*. El Caballito. México.

- (1988). **Los salarios Industriales en la ciudad de México 1939-1975.** FCE. México.
- Bowles, S. y Edwards, R. (1990). **Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas.** Alianza Universidad. Madrid. España.
 - Brailowsky, V. (1992). "Economía mexicana: viejos y nuevos desequilibrios", **Cuadernos de NEXOS, #49.** Julio. México.
 - Bustelo, P. (1992). "La industrialización en América Latina y Asia Oriental: un análisis comparado". **Comercio Exterior, Vol. 42, # 12.** Diciembre. Bancomext. México.
 - Butler, E. (1989). **Milton Friedman. Su pensamiento económico.** Limusa, México.
 - Caballero, E. (Coordinador) (1991). **El Tratado de Libre Comercio. Beneficios y desventajas.** UNAM-Diana. México.
 - Casar, J. (1985). "Sobre el agotamiento del patrón de desarrollo en México", **Investigación Económica, # 174.** Oct-Dic. UNAM, México.
 - Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. (1991) **El acuerdo de libre comercio México-E.U. Camino para fortalecer la soberanía.** Diana. México.
 - CEPAL (1990). **Transformación productiva con equidad.** CEPAL. Chile.
 - Comisión del Sur. (1991). **Desafío para el Sur.** FCE. México.
 - Cordera, R. y Tello, C. (1984). **La desigualdad en México. Siglo XXI.** México.
 - Coriat, B. (1982). **El taller y el cronómetro. Siglo XXI.** México.
 - Covian, M. (1990). "La década perdida", **LA JORNADA.** 21 de enero. México.
 - De Pablo, J. (1991). **Macroeconomía.** FCE. México.
 - De la Madrid, M. (1983). **Plan Nacional de desarrollo, 1983-1988.** SPP. México.
 - Díaz Alejandro, C. (1964). **Exchange devaluation in a semi-industrialized country.** Cambridge MIT Press. USA.
 - Dobb, M.
 - (1981). **Salarios.** FCE, México.

- (1983). *Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith*. 7a. ed. Siglo XXI, México.
- Dornbusch, R.
- (1981). *La macroeconomía de una economía abierta*. Antoni Bosch, editor. Barcelona. España.
- (1990) "Overvaluation and trade balance", *The open economy tools for policy makers in developing countries*. Third printing. Dornbusch, R. & Helmers, F. (editors). EDI Series in economic development. The World Bank. USA.
- y Fischer, S. (1991). *Macroeconomía*. 5a. ed. McGraw Hill. México.
- Dunlop, J.
- (comp.) (1964). *The theory of wage determination*. Mac Millan and Co LTD. England.
- (1983). "Los contornos salariales", en Piore, M. (compilador).
- *Economía Aplicada*. (1989). Banco de Datos. Economía Aplicada. México.
- Estey, J. A. (1983). *Tratado sobre los ciclos económicos*. FCE. 5a. reimpresión. México.
- Fajnzylber, F. (1989). *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío"*. Comparación de patrones contemporáneos de industrialización. Cuadernos de la CEPAL. Santiago de Chile.
- Felix, D. (1984) "Income distribution trends in Mexico and the Kuznets curve", in Hewlett, S. and Weinart, R. (Eds.). *Brazil and Mexico: patterns of late development*. Philadelphia. USA.
- Fernández, H., E. (1976). *Cincuenta años de banca central*. Banco de México. México.
- FMI. (varios números). *Estadísticas Financieras Internacionales*. FMI. USA.
- Foxley, A. (1978). (compilador). *Distribución del ingreso*. Colección de Lecturas, # 7. 1a. reim. FCE. México.
- Ffrench-Davis. R. (1978). "Mecanismos y objetivos de la redistribución del ingreso", Foxley (1978).
- Fujii, G. (1990). "Estilos de crecimiento económico de largo plazo de cinco países capitalistas desarrollados (1870-1984)", *Investigación Económica*, # 184. UNAM. México.

- Furdy, D. (1980). *The theory of wages*. Mac Millan Press. USA.
- Garignani, P. (1972). *El capital en las teorías de la distribución*. UAM Azcapotzalco. México.
- Garza, G. (1985). *El proceso de industrialización en la Ciudad de México 1821-1970*. El Colegio de México. México.
- Gauron, A. y Billaudot, B. (1987). *Crecimiento y crisis. Hacia un nuevo crecimiento*. Ed. Siglo XXI. España.
- Gregory, P. (1986). *The myth of market failure. Employment and the labour market in Mexico*. The World Bank. Washington. D.C. USA.
- Gutiérrez, E.
 —(1989). *Reconversión industrial y lucha sindical. Nueva sociedad*. México.
- (1992). "Estilos de desarrollo versus acumulación. Aportaciones teóricas de dos escuelas de pensamiento: la teoría de la CEPAL y la teoría de la Regulación", *Investigación Económica*, # 202, oct.-dic. UNAM, México
- Gutiérrez, R. (1986). "La recesión económica mundial de los años 70 y 80 en el marco de las oscilaciones del ciclo Kondratieff", *Investigación Económica*, # 176. Abril-junio. UNAM. México.
- Gujarati, D. (1981). *Econometría básica*. McGraw Hill. México.
- Hansen, R. (1981) *La Política económica del desarrollo mexicano*. Siglo XXI. México.
- Harris, D. (1986). *Acumulación de capital y distribución del ingreso*. FCE. México.
- Harris, L. (1985). *Teoría monetaria*. FCE. México.
- Hernández, E.
 —(1985). *La productividad y el desarrollo industrial en México*. FCE. México.
- (1990). "Medición de la intensidad de la pobreza y de la pobreza extrema en México", *Investigación Económica*, # 191. Enero-marzo. UNAM. México.
- (1991). "Tendencias recientes de la productividad industrial en México", *Investigación económica*, # 198. Octubre-diciembre, UNAM, México.
- Hicks, J. (1989). *Dinero, interés y salarios*. FCE. México.

- INEGI
——(varios números). Cuaderno de Información Oportuna. SPP.
México.
- (1988). Sistema de cuentas nacionales de México. SPP.
México.
- INEGI-INAH. (1990). Estadísticas históricas de México.
INEGI. México.
- Ize, A. y Vera, G. (compiladores), (1984). La inflación en
México. El Colegio de México, México.
- Jenkins, R. (1992). "La experiencia de Corea del Sur y
Taiwán. Ejemplos para América Latina?", Comercio Exterior.
Vol. 42. # 12. diciembre. Bancomext, México
- Kaldor, N.
——(1957). "Un modelo de desarrollo económico", Economía
Poskeynesiana. Colección de Lecturas. # 60 Selección de
Ocampo, J. México.
- (1982). "Conflictos en los objetivos económicos
nacionales", Lecturas de política económica. Ediciones de
Cultura Popular-UNAM. México.
- (1983). "Las causas del lento crecimiento del Reino
Unido", Investigación Económica, # 167. Enero-Marzo. UNAM.
México.
- (1987). "Teorías alternativas de la distribución del
ingreso", Investigación Económica, # 181. Julio-septiembre,
UNAM, México.
- (1978). "Capital accumulation and economic growth", in
Further Essays on Economic Growth. London, England
- Kalecki, M.
——(1970) "Aspectos políticos del pleno empleo", Revista
Economía y Administración. # 15. Universidad de Concepción,
Chile.
- (1977). Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía
capitalista. FCE. México.
- (1982). "La lucha de clases y la distribución del ingreso
nacional", en Cuadernos de docencia económica. Universidad de
Chile, Chile.
- (1984). Teoría de la dinámica económica. 4a. reimpresión.
FCE. México.

- Keynes, J. M.
——(1930). "Economic possibilities for our grand children", in *The collected writings of J. M. Keynes. Essays in persuasion*. Volume IX. The Mc Millan Press LTD. London, England, 1972.
- (1987). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. 10a. reimp. FCE. México.
- Klein, L. (1988). *La economía de la oferta y la demanda*. FCE. México.
- Kurihara, K. (1977). *Ensayos de economía macrodinámica*. FCE. México.
- Kuznets, S.
——(1964). *Aspectos cuantitativos del desarrollo económico (conferencias)*. CEMLA. 2a. ed. México.
- (1955). "Economic growth and income inequality". *American Economic Review*. vol. XLV. # 1. USA.
- Larráin, C. y Rivas, G. (1991). "Problemas y opciones del desarrollo latinoamericano: análisis crítico y criterios para una propuesta alternativa", *Investigación Económica*, # 195. Enero-marzo. UNAM. México.
- Loría, E. y Carvajal, L. (1991). "El aterrizaje del Pacto en concurrencia oligopólica", *Economía Informa*, # 190. UNAM. México.
- Loría, E.
——(1984). *El Estado y la burguesía en su lucha por la hegemonía en México, 1970-1976*. Tesis de Licenciatura. UNAM, ENEP Acatlán, México.
- (1991a). "La recuperación de los salarios reales en México en un entorno de reducción y estabilización inflacionarias", *Comercio Exterior*. Vol. 41, # 4, Abril. Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- (1991b). "La importancia de los salarios en la Teoría Económica", *Economía Informa*, # 196. Julio. UNAM. México.
- (1992). "La importancia de la industria manufacturera en el desarrollo nacional", *El Financiero*, Sección Enfoques, 21 de octubre. México.
- (1993a). "La industria manufacturera mexicana y el sector externo, 1960-1991", *El Financiero*, Sección Enfoques, 11 de enero. México.

- (1993b). "La recuperación económica mundial y los ciclos económicos de largo plazo". Próximo a publicarse en Comercio Exterior. Bancomext, México.
- Lustig, N. (1991). "El TLC: a punto de ser socios", NEXOS, # 167. Noviembre, México.
- Lydall, H. (1979). A theory of income distribution. Clarendon Press. Oxford. U.S.A.
- Maddala, G. (1985). Econometría. MacGraw Hill. México.
- Maddison, A.
- (1986) Las fases del desarrollo capitalista. Una historia económica cuantitativa. El Colegio de México-FCE. México.
- (1988). "Avances y retrocesos en las economías capitalistas evolucionadas. Técnicas de evaluación cuantitativa", Comercio Exterior. Vol. 38, # 6. junio. Bancomext, México.
- Mandel, E.
- (1980a). La crisis 1974-1980. Serie Popular Era. México.
- (1980b). Long waves of capitalist development. The marxist interpretation. Cambridge University Press. N. Y. USA.
- Márquez, C.
- (1981). "Nivel del salario y dispersión de la estructura salarial (1930-1977)", Economía Mexicana. CIDE. México.
- (1982). " Las diferencias salariales interindustriales: 1965, 1970 y 1975", Economía Mexicana. CIDE. México.
- Marx, C.
- (1865). Salario, precio y ganancia. Ed. en Lenguas Extranjeras. China.
- (1975) El Capital, 7a Reimp. FCE. Tomo I.
- Mc Conell, J. (1986). Ideas de los grandes economistas. 2a. reimp. CECSA. México.
- McCormick, B. J. (1969). Los salarios. Alianza Universidad. España.
- Millán, J. (1992). La cuenca del pacífico. FCE/NAFIN, México.
- Minsky, H. (1987). Las razones de Keynes. FCE. México.
- Mishan, E. (1974). Falacias económicas populares. Biblioteca de Economía. Barcelona, España.

- Muñoz, O. y Foxley, A. (1978). "Redistribución del ingreso, crecimiento económico y estructura social: el caso chileno", Foxley (1978).
- Meek, R. (1967). Economía e ideología y otros ensayos. Ed. ARIEL. Barcelona, España.
- Mújica, E. (1986). "Los salarios en la economía nacional", Investigación Económica, # 176. Abril-junio. UNAM. México.
- NAFINSA. (varios años). La economía mexicana en cifras. NAFINSA. México.
- Noriega, F. (1990). "México: ganancias", EL FINANCIERO. 24 de agosto, México
- Noyola, J.
 — (1973). "El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos", Solís, L. La economía mexicana. Colección de Lecturas, # 4. FCE. México.
- y López, R. (1986). "Los salarios reales en México, 1939-1950" La economía mexicana. (Solís, L. compilador). Serie Lecturas, # 4. 2a. reimp. FCE. México.
- OECD. (1992). Estudios económicos de la OCDE: México. OCDE. Francia.
- Orozco, M. y Lozano, L. (1991). " El salario durante los tres años de salinismo", Ensayos. vol. VII, # 15, DEP, UNAM, México.
- Orozco, M., Valle, G., Zárate, R., Cienfuegos, T. y Rosales, D. (1992). "La modernización de la industria manufacturera y los trabajadores". Ensayos. Vol. VIII, # 16, DEP, UNAM, México.
- Padilla A. E. (1990). Ciclos económicos y políticas de estabilización. Siglo Veintiuno Editores. México.
- Pasinetti, L. (1983). Crecimiento económico y distribución de la renta. Alianza Editorial. 2a. ed. en español de la 1a. en inglés (1974). Madrid, España.
- Perzabal, C. y Ramírez, A. (1989) "La tasa de ganancia en México: 1950-1980", Investigación Económica, # 189. Julio-septiembre, UNAM, México.
- Pinto, A.
 — (1960a). "El pensamiento de la CEPAL y su evolución", compilado en Valenzuela (1991a).
- (1976). "Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina", Revista de la CEPAL. # 1. Santiago de Chile.

- (1985). **Inflación. Raíces estructurales. Ensayos de Aníbal Pinto.** Colección de Lecturas, # 3. 2a. reimp. FCE. México.
- Piore, M. (compilador). (1983). **Desempleo e inflación. Enfoques institucionalista y estructuralista.** Alianza Editorial. Madrid, España.
- PNUD (1990). **Desarrollo sin pobreza. II Conferencia Regional sobre la pobreza en América Latina y el Caribe.** Quito, Ecuador, nov. ONU.
- Ramos, J. (1989). "La macroeconomía nekeynesiana vista desde el sur", **Revista de la CEPAL, # 38, CEPAL, Chile.**
- Rendón, T. y Salas, C. (1989). "El empleo y los salarios durante la crisis". **Estancamiento económico y crisis social en México, 1983-1988.** UAM. Azcapotzalco. México.
- Reynolds, L. (1987). **Economics of Labor.** Prentice Hall. USA.
- Ricardo, D. (1973). **Principios de economía política y tributación.** 2a. reimpresión. FCE. México.
- Rivera-B., F. y Rivera-B., L. (1989). **International Finance and open economy macroeconomics.** Mac Millan, N.Y. USA.
- Robertson, D.J. (1961). **The economics of wages and the distribution of income.** Mac Millan and Co. LTD. England.
- Robinson, J.
—(1979). **Contribuciones a la Teoría Económica Moderna.** Siglo XXI, México.
- (1981). **Aspectos del desarrollo y el subdesarrollo.** FCE. México.
- Rodríguez, J. (1990). "El salario industrial en México, 50% inferior al de naciones maquiladoras". **EL FINANCIERO.** 5 de enero. México.
- Rojas, L. (1980). **La ganancia en crisis.** Juan Pablo Editor. 1980. México.
- Ros, J.
—(1984a). "Propiedades analíticas del modelo". **Economía Mexicana. Serie temática, # 2. CIDE, México.**
- (1984b). "El proceso inflacionario en México 1970-1982". **La inflación en México.** Ize, A. y Vera, G. (Compiladores). El Colegio de México, México.

- Rostow, R. (1990). *Theorists of economic growth from David Hume to the present*. Oxford University Pres. New York, USA.
- Rosenthal, G.
 ——(1991). "Balance preliminar de la economía en América Latina y el Caribe, 1990", *Comercio Exterior*. Vol. 41, # 3. Bancomext. México.
- (1992). "Balance preliminar de la economía en América Latina y el Caribe, 1991", en *Ibid.* Vol. 42 # 2, México.
- Ruiz, C. (1989). "Pleno empleo y bienestar en la crisis: el caso de la social democracia sueca. Una reflexión desde el sur", *Investigación Económica*, # 187, enero-marzo, UNAM, México.
- Sagasti, F. y Arévalo, G. (1992). "América Latina en el nuevo orden mundial fracturado: perspectivas y estrategias". *Comercio Exterior*, Vol. 42, # 12. Diciembre. Bancomext, México.
- Salas, J. (1990). *Econometría aplicada a los países en desarrollo. El caso mexicano*. SEP-FCE. Colecc. Textos Universitario de Economía, México.
- Salinas, C. (1989). *Plan Nacional de Desarrollo (1989-1993)*. SPP. México.
- Schmidheiny, S. (1992). "Hacia el cambio empresarial", en *Nueva Economía*. Cambio XXI Fundación Mexicana A.C. # 1. México.
- Samuelson, P.
 ——(1983). *Economía*. McGraw Hill, México.
- y Nordhaus, W. (1992). *Economía*. 13a ed. Mc Graw Hill. México.
- Seldon, A. y Pennance, F. (1986). *Diccionario de Economía*. Oikos-tau-ediciones. España.
- Shaik, A.
 ——(1989). "The current economic crisis: causes and implications". *Against the current*. An againsts the current pamphlet. USA.
- (1990). *Valor, acumulación y crisis*. Tercer Mundo Editores. Colombia.
- Smith, A. (1987). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. FCE. México.

- Steindl, J. (1986). "Problemas estructurales en la crisis actual". en Investigación Económica, # 176. Abril-junio. Facultad de Economía UNAM. México.
- Solís, L.
 ——(1981). La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas. Siglo XXI. México.
- (1973). La economía mexicana. Colección de lecturas, # 4. FCE. México.
- Sunkel, O. Compilador (1991). El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para América Latina. Colección Lecturas, # 71. FCE. México.
- y Ramos (1991). "Hacia una síntesis neoestructuralista", en Sunkel, op.cit.
- Sweezy, P. (1977). Teoría del desarrollo capitalista. 9a. reimp. FCE. México.
- Taylor, L.
 ——(1989a). "Variedades de la experiencia estabilizadora", en Investigación Económica, # 189. Julio-septiembre. UNAM. México.
- (1989b). Macroeconomía estructuralista. Trillas. México
- y Arida P. (1990). "Macroeconomía del desarrollo", Investigación Económica, # 191. Enero-marzo, UNAM, México.
- Toffler, A. (1985). La tercera ola. Edición. México.
- Trejo, R. (1980) "El movimiento obrero: situación y perspectivas", México hoy. Siglo XXI. México.
- Trejo, S.
 ——(1987). El futuro de la política industrial en México. El Colegio de México. México.
- (1989). Industrialización y empleo en México. 2a. reimp. FCE. México.
- Van Duijn, J. (1985). The long wave in economic life. 2nd. imp. Blackmore Press. Great Britain.
- Valenzuela, J.
 ——(1984a). La industria mexicana: tendencias y problemas. Cuadernos Universitarios, # 19. UAM Iztapalapa. México.
- (1984b). "Productividad en bienes salarios: tendencia y problemas", Investigación Económica, # 168. Abril-junio. UNAM. México.

—(1988). *El capitalismo mexicano en los ochenta. Era. 2a. reimp.* México.

—(1990). "Productividad y crecimiento", *Investigación Económica*, # 192. Abril-junio. UNAM, México.

—(1991a). "Aníbal Pinto: un clásico latinoamericano", en *América Latina: una visión estructuralista. Colección América Latina*. UNAM. México, p.7.

—(1991b). "Sobre el pensamiento de Aníbal Pinto: los aspectos más genéricos", *Investigación Económica*, # 198. Oct-Dic. UNAM, México.

- Velasco, E.

—(1990). "Análisis comparativo de la productividad de la industria manufacturera de México y Estados Unidos, 1950-1987", en Alvarez, A. y Borrego, J. *La inserción de México en la Cuenca del Pacífico*. UNAM. México.

—(1991). "Capital financiero y clase obrera: los dos polos dinámicos de la productividad industrial", *Investigación Económica*, # 198, Oct-Dic. UNAM. México.

- Villarreal, R.

—(1984). *La contrarrevolución monetarista. Teoría, política económica e ideología del neoliberalismo*. Océano, S.A. México.

—(1988a). *México 2010. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial*. Diana. México.

—(1988b). *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque estructuralista (1929-1988)*. 2a. ed. FCE. México.

—(1992). "La economía del liberalismo social mexicano", en *Nueva Economía. Cambio XXI Fundación Mexicana A.C. # 1*, México.

- Vellen, J.

—(1992). "Modelos de desempleo con salarios de eficiencia", en *Nueva Economía. Cambio XXI. Fundación Mexicana A.C. # 1*, México.

- Zazueta, C. y Vega, J. (1981). *Salarios contractuales contra coyuntura económica 1977 y 1979*. CENIET, STYPS, México.

INDICE DE CUADROS

1	MEXICO: INDICE DE SALARIOS INDUSTRIALES REALES (1940-1990)	132
2	MEXICO: CONSUMO, REMUNERACION A ASALARIADOS Y GANANCIAS RESPECTO AL PIB, 1950-1990	134
2a	MEXICO: REMUNERACIONES Y GANANCIAS COMO PROPORCION DEL PRODUCTO, 1940-1990. (Porcentajes)	135
3	MEXICO: TENDENCIAS DE LA EVOLUCION DE LOS SALARIOS REALES MANUFACTUREROS POR PERIODOS, 1940-1990	139
4	MEXICO: EVOLUCION DE SALARIOS, PIB TOTAL, PIB MANUFACTURERO Y PRODUCTIVIDAD. TMCA POR PERIODOS, 1940-1990	142
5	MEXICO: INDUSTRIA MANUFACTURERA. INDICE DE SALARIOS A PRODUCTIVIDAD, 1960-1990	145
6	MEXICO: SALARIOS, PRODUCTIVIDAD, COSTOS MEDIOS (DE LA MANUFACTURA) Y PRECIOS POR PERIODOS, (TMCA) 1960-1976	148
7	MEXICO: PARTICIPACION DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL PIB. INDICE DE APERTURA NACIONAL, 1940-1989	154
8	MEXICO: EVOLUCION ANUAL DE ALGUNOS PRECIOS RELATIVOS 1980-1990. (Indices)	156
9	MEXICO: AHORRO, INVERSION Y BALANZA COMERCIAL. PROPORCION DEL PIB, 1950-1990	160
10	MEXICO: COMPONENTES DE LA OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS GLOBALES, 1960-1990	169
11	MEXICO: VARIACION DE LOS COMPONENTES DE LA OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS, 1960-1990	170
12	MEXICO: COMPONENTES DE LA OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1960-1990	170

13	MEXICO: VARIACION DE LOS COMPONENTES DE LA OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1960-1990	170
14	CONTRIBUCION PORCENTUAL DE LA DEMANDA INTERNA Y EXTERNA AL CRECIMIENTO DEL PRODUCTO TOTAL, 1960-1990. (Crecimientos Quinquenales)	171
15	MEXICO: PIB, PERSONAL OCUPADO, ACERVOS BRUTOS TOTALES Y PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1960-1990	174
16	MEXICO: PIB, PERSONAL OCUPADO Y ACERVOS BRUTOS TOTALES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1960-1990. INDICES (1960=100)	175
17	MEXICO: CRECIMIENTO Y TIPOS DE REPRODUCCION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1960-1990 (Tasas Medias de Crecimiento Anual)	177
18	MEXICO: COMPOSICION PORCENTUAL EN EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR PERIODOS, 1960-1989	179
19	MEXICO: PEA, OCUPACION Y DESEMPLEO EN EL SECTOR MANUFACTURERO, 1950-1990	187
20	MEXICO: SALARIOS REALES, TASA DE DESEMPLEO, PRODUCTIVIDAD, RELACION CAPITAL TRABAJO Y VARIABLES DUMMY Y FICTICIAS DEL SECTOR MANUFACTURERO, 1960-1989	188
21	DETERMINANTES DE LOS SALARIOS MANUFACTUREROS EN CUATRO PERIODOS, 1960-1989. (Resultados de las Estimaciones)	190
22	MEXICO: INDICE DE PRECIOS Y COSTOS	194
23	MEXICO: PRODUCTIVIDAD Y GENERACION DE EMPLEO DEL SECTOR MANUFACTURERO POR PERIODOS, 1970-1990. TMCA	196
24	MEXICO: EVOLUCION DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA MANUFACTURA Y TIPO DE CAMBIO REAL POR PERIODOS, TMCA	210
25	DATOS COMPARATIVOS DE LA MANUFACTURA Y LA MAQUILA DE EXPORTACION, 1980-1990.	214

26	COREA DE SUR: SALARIO REAL, EMPLEO, PRODUCCION E INDICE DE SALARIOS A PRODUCTIVIDA, 1960-1990 (1963=100)	217
27	VARIABLES ECONOMICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA A NIVEL DE GRAN DIVISION. VARIACION PORCENTUAL POR PERIODOS	219
28	INDUSTRIA MANUFACTURERA: CRECIMIENTO, TIPOS Y MODALIDADES DE REPRODUCCION POR PERIODOS, 1982-2000	223
29	CRONOLOGIA DE UNA ONDA LARGA DE LA PRODUCCION DEL MUNDO INDUSTRIAL SEGUN VAN DUIJN, 1845-1992	234
30	CRECIMIENTO DE PAISES DESARROLLADOS Y SUBDESARROLLADOS, PRECIOS DEL PETROLEO Y MANUFACTURAS Y TASA LIBOR. 1980-2000. PRONOSTICO DEL BANCO MUNDIAL, TMCA	239

INDICE DE GRAFICAS

1	MEXICO: DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO. 1940-1990	135
2	CICLOS DEL SALARIO MANUFACTURERO 1940-1990	137
3	SALARIO MANUFACTURERO REAL Y ESTIMADO 1940-1990	138
4	EVOLUCION TENDENCIAL DEL SALARIO REAL MANUFACTURERO POR PERIODOS 1940-1990	139
5	INDICE DE SALARIO A PRODUCTIVIDAD, SECTOR MANUFACTURERO, 1960-1990	146
6	MEXICO: PIB, CAPITAL Y PRODUCTIVIDAD 1960-1990	177
7	PRODUCTIVIDAD Y SUS COMPONENTES 1960-1990	178
8	EVOLUCION Y ESTIMACION DEL SALARIO MANUFACTURERO, 1960-1989	189
9	TASA DE GANANCIA DE LOS PAISES MIEMBROS DE LA OECD, 1955-1980	232

INDICE DE FIGURAS

1	SMITH: EVOLUCION DE LOS SALARIOS Y ESTADO ESTACIONARIO	46
2	RICARDO: EVOLUCION DE LOS SALARIOS Y ESTADO ESTACIONARIO	61
3	MARX: SALARIOS Y MERCADOS DE TRABAJO	70
4a	TEORIA NEOCLASICA: DESEQUILIBRIO EN EL MERCADO LABORAL (Caso 1)	80
4b	TEORIA NEOCLASICA: DESEQUILIBRIO EN EL MERCADO LABORAL (Caso 2)	81
4c	TEORIA NEOCLASICA: EQUILIBRIO EN SALARIO, EMPLEO Y PRODUCCION	82
4d	TEORIA NEOCLASICA: EMPLEO, SALARIOS Y PRODUCCION. DISTRIBUCION DEL INGRESO. ANALISIS DE SITUACIONES	84
5	TEORIA NEOCLASICA: SALARIOS, OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS	85
6	MODELO ESTRUCTURALISTA (Especificación gráfica)	119
6a	MODELO ESTRUCTURALISTA. EFECTOS DE UNA DEVALUACION	124
7	MEXICO: EFECTOS MACROECONOMICOS DE LA ELEVACION DEL COEFICIENTE SALARIOS A PRODUCTIVIDAD 1970-1976	150
8	MEXICO: PROGRAMA DE ESTABILIZACION, 1982-1988	166
9	EVOLUCION DEL MERCADO DE TRABAJO DE LA MANUFACTURA 1982-1990	197
10	RELACION SALARIO-PRODUCTIVIDAD	209