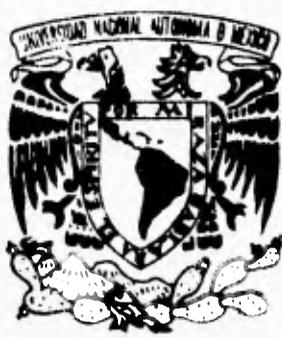


113
2EJ



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

SALARIOS Y EMPLEO EN MEXICO
1960 - 1992

(UN MODELO ECONOMETRICO EN ECUACIONES
SIMULTANEAS)

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
LICENCIATURA EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
SAUL RANGEL TORRIJO

DIRECTOR DE TESIS:

CARLOS JOSE ARANDA IZGUERRA

FALLA DE ORIGEN

MEXICO, D. F.

1995



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

A la memoria de mi padre

A mi madre

A Mary, Hugo, Angélica, Lilia y Javier

A mis amigos y amigas

Agradezco a Beulah, Claudia y Mónica, mujeres siempre bellas, su gran espíritu solidario.

Y a Federico, Héctor y Víctor Manuel por el gran apoyo y estímulo que siempre me brindaron.

INDICE

| | página |
|---|--------|
| INTRODUCCION | I |
| I. PRINCIPALES CONSIDERACIONES TEORICAS SOBRE LOS SALARIOS Y EMPLEO | 1 |
| 1.1 La fisiocracia | 2 |
| 1.2. El análisis de la escuela clásica | 7 |
| 1.2.1 Adam Smith | 7 |
| 1.2.2 David Ricardo | 11 |
| 1.2.3 John Stuart Mill | 14 |
| 1.2.4 Karl Marx | 20 |
| 1.3 El teoría neoclásica | 33 |
| 1.4 John Maynard Keynes | 40 |
| 1.5 A. W. Phillips | 49 |
| II. ASPECTOS TEORICOS SOBRE LA INDUSTRIALIZACION, EL EMPLEO Y LOS SALARIOS EN MEXICO | 54 |
| 2.1 El significado de la Revolución Mexicana | 55 |
| 2.2 El proceso de industrialización | 60 |
| 2.3 La fase del desarrollo estabilizador | 63 |
| 2.4 Política de contratendencia de un deterioro estructural | 69 |
| 2.5 El auge efímero del petróleo | 73 |
| 2.6 La crisis estructural, acentuada por aspectos coyunturales adversos | 81 |
| 2.7 La política estabilizadora en un contexto estructural inestable | 83 |
| 2.8 Una política económica condicionada estructuralmente y delineada coyunturalmente | 60 |
| 2.9 La política económica de consenso | 87 |
| III. ESPECIFICACION DEL MODELO | 102 |
| 3.1 Hipótesis | 103 |

| | | |
|---------|--|-----|
| 3.2 | Determinación del modelo | 104 |
| 3.3 | Relaciones entre las variables | 104 |
| 3.3.1 | Primera ecuación | 105 |
| 3.3.2 | Segunda ecuación | 106 |
| 3.4 | Datos de las variables | 106 |
| 3.4.1 | Salarios reales | 107 |
| 3.4.2 | Empleo | 107 |
| 3.4.3 | Excedente de explotación | 107 |
| 3.4.4 | Producto Interno Bruto | 107 |
| 3.4.5 | Formación Bruta de Capital Fijo | 108 |
| 3.4.6 | Productividad del trabajo | 108 |
| 3.5 | Observaciones a los datos utilizados | 108 |
| IV. | IDENTIFICACION Y ESTIMACION DEL MODELO | 111 |
| 4.1 | Identificación | 112 |
| 4.1.1 | Primera ecuación | 112 |
| 4.1.2 | Segunda ecuación | 112 |
| 4.2 | Estimación | 112 |
| 4.2.1 | Primera ecuación | 113 |
| 4.2.1.1 | Ecuación estimada, pruebas t y F | 114 |
| 4.2.1.2 | Implicaciones de los datos estimados | 115 |
| 4.2.1.3 | Prueba de multicolinealidad | 118 |
| 4.2.1.4 | Prueba de heteroscedasticidad | 118 |
| 4.2.1.5 | Prueba de autocorrelación | 120 |
| 4.2.2 | Segunda ecuación | 122 |
| 4.2.2.1 | Ecuación estimada y pruebas t y F | 123 |
| 4.2.2.2 | Implicaciones de los datos estimados | 124 |
| 4.2.2.3 | Prueba de multicolinealidad | 127 |
| 4.2.2.4 | Prueba de heteroscedasticidad | 130 |
| 4.2.2.5 | Prueba de autocorrelación | 132 |

| | | |
|------------|---------------------------------------|------------|
| V. | CONCLUSIONES | 134 |
| 5.1 | Salarios y empleo | 134 |
| 5.2 | La industrialización en México | 137 |
| 5.3 | Especificación del modelo | 140 |
| 5.4 | Análisis econométrico | 142 |
| | Apéndice | 144 |
| | Referencias bibliográficas | 150 |

INTRODUCCION

El tema abordado en el presente trabajo es la relación entre la evolución de los salarios reales y el empleo en México de 1960 a 1992.

Es frecuente observar en los discursos empresariales, y algunas veces en los gubernamentales el argumento de que un aumento en el salario (nominal) detiene la expansión del empleo. Ello, basado en el fundamento neoclásico sobre la asignación de recursos a nivel macroeconómico, que contempla una disminución del empleo ante un aumento del salario nominal y real. De igual forma se considera, en algo distante a ese mismo campo teórico, a la tasa de desempleo como una contraparte de la tasa salarial o a la inflación imputable al aumento de los salarios (curva de Phillips).

Sin embargo, en el caso de México, como el de gran parte de los países latinoamericanos, se han presentado situaciones que desmienten en gran medida los enunciados anteriores y sus tendencias propuestas.

En la década de los sesentas el salario real se incrementó constantemente, hasta llegar a su máxima expresión en 1976, para de nuevo descender en forma continua hacia 1990 y alcanzar niveles similares a los registrados en los primeros años sesentas (véase gráfica 1, pág. 115).

Por lo que toca al empleo, la tasa de crecimiento promedio anual de la población ocupada, durante la década de 1960 fue de 1.3%. Para la década de los setentas se registran las tasas más altas de crecimiento de la ocupación, tendencia que continúa hasta los primeros años de los ochenta (en 1980, 6.3%; 1981, 6.6%) pero de ahí en adelante y hasta la fecha los incrementos han sido nulos o se presentan decrementos (véase cuadro 2, pág. 145).

Es decir, en los últimos treinta años en México se han presentado situaciones en las que se combina el aumento del salario real con tasa de crecimiento de la ocupación constantes o crecientes. Pero a su vez, se presenta una alarmante caída del salario real junto con un fuerte decremento ocupacional.

Con la primera aproximación a los datos se fija el contorno del problema juntamente al de una hipótesis central. La cual se puede plantear como la disociación del comportamiento de los salarios reales, en descenso, con el de la población ocupada, en aumento, en la realidad mexicana durante todo el período analizado. Al mismo tiempo, se prevé la falta de operancia del efecto directo, considerado en algunas teorías, de los salarios con relación al empleo vía demanda expandida. Y, como se dijo anteriormente, al menos el primer contacto permite dudar y plantear la posible contradicción entre la teoría y la práctica como lugar central del problema a investigar.

Diferentes corrientes teóricas han estudiado la relación empleo-salarios y, desde los clásicos, neoclásicos, keynesianos y postkeynesianos ha tenido presencia la concepción de una relación inversa entre el salario real y el empleo. Quizá una forma un tanto más acabada sea la expresión neoclásica, la cual se describe así: "la concepción de que la baja de los salarios reales favorece el aumento del empleo, se circunscribe a un contexto de competencia perfecta y costos crecientes, supuestos con los que trabaja la teoría económica convencional. En este contexto, el incremento de la producción conlleva aumentos en los costos marginales, lo cual incide en precios. Este incremento de precios ocasionará una disminución de salarios reales. Así la baja de salarios reales es consecuencia del aumento de la producción y del empleo. Dicha teoría concibe la baja de salarios como mecanismo reductor de los costos que sería acompañada de baja de precios y facilitaría la producción y la venta de productos." ¹

Es decir, que son dos las situaciones que propician la relación inversa entre salario real y el empleo según este análisis teórico. Primero, el concepto de productividad marginal expresa que la producción adicional atribuible al uso colateral de un factor de la producción atraviesa por diferentes fases; crece, pero ese crecimiento aminora su ritmo, hasta convertirse en decrecimiento en la medida que el empleo del mismo factor y la producción aumentan. Cuando se presenta esta situación, ello se manifiesta por el lado de los costos, que unidades de producto posteriores serán relativamente más caras que las anteriores. Si estas circunstancias se presentan en el sector productor de bienes salario, al tiempo de que el salario nominal permanece constante, entonces el salario real descende: es decir, el aumento del empleo de mano de obra fue un elemento que se tradujo en la caída del salario real.

Por otra parte, el efecto recíproco del salario real y el empleo se manifiesta cuando se le considera al salario como un elemento contrarrestante del aumento de los costos. En este caso, la contención del salario nominal, a diferencia del precio de las demás mercancías, favorecerá el empleo de mano de obra sin ocasionar el incremento de costos relativos al precio de venta, diferente al caso en que el salario nominal aumentase al mismo paso de los otros precios.

Mientras, que por otro lado, existe un cuestionamiento del anterior discurso; tal juicio, aun cuando utiliza categorías propias de la corriente criticada, presenta argumentos convincentes y tanto más acordes al contexto de la economía mexicana. En efecto, este planteamiento sugiere considerar el aumento de la productividad del trabajo y compararlo con el costo marginal del mismo. Si la primera aumentó igual o más que el segundo, entonces no hay por qué hablar de la incidencia directa de los salarios sobre los precios. Además, si se toma en cuenta que en México la planta productiva se ha encontrado subutilizada por períodos considerables, habría que darle mayor importancia al costo que ello representa y que, acompañado de un mercado oligopólico, los costos, se transfieren a precios.

¹ Arturo Huerta, "Reducir salarios no aumenta el empleo", en Economía Informa, No. 130, junio de 1983, págs. 55-58.

Por lo tanto, se llega a algo diferente a lo expuesto por los neoclásicos pues no es el aumento del empleo, en circunstancias y características tales como las que se presentaron en México, lo que hace disminuir el salario, ni la reducción de éste lo que genera el aumento de aquél. Por el contrario, y esta es la hipótesis central de la investigación, el nivel de empleo está directamente relacionado con el salario real que perciben los trabajadores pero no necesariamente han de manifestar una relación inversa.

El modelo utilizado para el análisis considera a las variables salarios reales y empleo. Los primeros se hacen depender de la productividad de la mano de obra y del excedente de explotación. En tanto, al empleo se le considera en función del nivel de la producción, representada por el PIB; de la formación de capital, expresada por la formación bruta de capital fijo y del salario real. En términos matemáticos:

$$Sr = f(E, PI)$$

$$N = f(PIB, FBCF, Sr)$$

En donde

Sr = Salario real

N = Población ocupada

PI = Productividad de la mano de obra

E = Excedente de explotación

PIB = Producto Interno Bruto

FBCF = Formación Bruta de Capital Fijo

Para el salario real, Sr, se toma en consideración al salario mínimo general nominal vigente en cada uno de los años del período en estudio o, bien, cuando cambia en un mismo año, se obtiene la media ponderada con respecto a la duración de su vigencia. Los salarios nominales se deflactaron con el Índice General de Precios al Consumidor, ante todo por la disponibilidad de los datos, así como para poder observar su comportamiento real en el tiempo.

En cuanto a la población ocupada, N, los datos utilizados para esta variable son los del total de la población. Sin embargo, la serie de la población ocupada presenta una sobrestimación de los incrementos en algunos años. Pues series consultadas para los mismos años, aun de la misma fuente,

presentan cifras distintas. De igual forma la serie fue presentada en forma de índice, en este caso, 1978=100.

Respecto al excedente de explotación, E, también llamado superávit de operación en la parte de la serie de 1980 a 1968, extraído de las cuentas consolidadas de la nación, fue considerado como un acercamiento a las utilidades devengadas por el capital. Se tomó en cuenta la aclaración por la fuente de la implicación de su uso, ya que contempla los ingresos de profesionales que actúan por su cuenta. La serie fue deflactada por el Índice de Precios al Menudeo en la Ciudad de México de 1960 a 1969; y de 1970 a 1992 por el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Mientras para la productividad de la mano de obra, PI, se presentó al cociente del Producto Interno Bruto real entre el número de la población ocupada en ese año. Esta razón se presentó en forma de índice, 1978=100.

Al producto interno bruto, PIB, se le define como la diferencia entre el valor de la producción bruta, medida a precios corrientes, y el valor del consumo intermedio medido a pesos corrientes. La serie del producto interno bruto a pesos corrientes se deflactó con los índices de precios implícitos del PIB, conjuntados en una misma base índices con base 1970=100 y 1980=100. La serie deflactada del PIB se presentó como un índice 1978=100.

Los datos referidos a la formación bruta de fijo, FBCF, aluden a las compras que las unidades económicas hacen para acrecentar sus activos, así como los gasto para mejorar y prolongar la vida útil o la productividad de los bienes. La serie de la FBCF a precios corrientes fue deflactada por el índice de precios implícito de la formación bruta de capital fijo, se conjuntaron los índices de precios bases 1960, 1970 y 1980, en una sola con índice base 1980=100. La serie deflactada se utilizó posteriormente con base 1978=100.

Mediante el uso del modelo se prevé corroborar la existencia de diversos tipos de relaciones entre los salarios reales y el empleo en México para el período analizado; en algunos momento inversa y en otros directa. Mejor explicada esta situación con el concurso de las otras variables consideradas en el modelo, y que ayudan a entender menos superficialmente la realidad económica y social contemporánea del país.

CAPITULO I. PRINCIPALES CONSIDERACIONES TEORICAS SOBRE LOS SALARIOS Y EL EMPLEO

Anallzar alguna teoría a partir de la lógica interna de otra y exigirle las mismas conclusiones es sumamente arbitrario, sobre todo cuando las separa épocas de diferencia abismal. Sin embargo, compararlas y tratar de explicar los factores que determinan sus distinciones, es provechoso para entender el seguimiento analítico de un fenómeno social a muy largo plazo. La visión retrospectiva del tema de los salarios y el empleo a través de las diferentes teorías que de él se han ocupado es necesaria por diferentes motivos.

Si consideramos a la ciencia, al igual que Schumpeter,¹ como el conjunto de conocimientos que han sido sistematizados y que algunas de sus conclusiones pueden ser sometidas a verificación, el análisis económico, en cuanto campo de conocimiento social, requiere del fundamento histórico y social: el contexto social determina cierto tipo de actividad teórica, al ser los resultados que del objeto de estudio se obtienen verificados en su particularidad histórica. Y en la revisión que cada nueva teoría económica hace de las anteriores, ya sea para sustentar o para refutar su aplicabilidad en las condiciones propias de la época, deviene en síntesis.

El estudio de la historia de las doctrinas parece el único remedio convincente para evitar las incorrecciones que contienen las obras de síntesis: en la economía -con mayor razón que en la física, por ejemplo- los problemas, los métodos y los resultados modernos no pueden entenderse plenamente si no tenemos algún conocimiento del proceso a través del cual los economistas han llegado a adherirse a las formas de conocimiento que actualmente utilizan. ²

Es decir, se observa un continuo cambio en el objeto de estudio, el medio social, que imprime ciertas características a las conclusiones de cada teoría, pero la reformulación de éstas para otro lugar o época empieza por trascender conceptos o categorías para tiempos menos específicos. Llegamos a lo que planteó Firsch: " En efecto, la ciencia busca regularidades de manera constante. La ciencia cree alcanzar un triunfo cada vez que puede descubrir regularidades nuevas o más fuertes mediante alguna transformación aquí o allá".³ Y más del mismo autor para efecto de lo que nos ocupa:

El matemático y economista inglés Jevons soñó con el día en que pudiéramos cuantificar por lo menos algunas de las leyes y regularidades de la economía. Ahora -desde la aparición de la econometría - esto ya

¹ La crítica al planteamiento de Schumpeter se centra en la alusión que éste hace al concepto del progreso en la teoría económica, y a la cual autores como Cartelier le atribuyen cierto contenido ideológico. Sin embargo, también es oportuno recordar la distinción que descubre Meek en leyes y conceptos en cuanto al sentido del progreso teórico; por ejemplo, concibe cierto avance en la teoría de los precios, no así en la del valor.

² Joseph A. Schumpeter, Historia del análisis económico, pág. 23. T. I, Ed. Fondo de Cultura Económica, trad. Lucas Mantilla, México 1975.

³ Ragnar Firsch, "De la teoría utópica a las aplicaciones prácticas; el caso de la econometría" en Premios Nobel de Economía, pág. 29, Lecturas del Fondo No. 25, Ed. FCE, trad. Eduardo L. Suárez, México 1982.

no es un sueño sino una realidad.⁴

En la antigüedad, y sin ser un asunto muy tratado, su significado social no lo ameritaba, la cuestión de los salarios y el empleo era considerada desde la perspectiva filosófica, política o religiosa. Ello se debía al poco desarrollo de las actividades mercantiles, incluyendo la compra y venta de fuerza de trabajo. Esta, al igual que el producto, era propiedad del esclavista. Obligadamente la atención que pensadores como Aristóteles pudiesen tener sobre el tema hubo de guiarse bajo preceptos filosóficos y morales. Sin embargo, quedaban implícitos razonamientos que serían rasgos distintivos de las propuestas teóricas que se dieron en el terreno económico desde casi el siglo XVI al actual.

...hay muchas constituciones que permiten incluso reclutar ciudadanos entre los extranjeros...Más como quiere que sólo se extiende la ciudadanía a estas gentes en razón de la penuria de ciudadanos genuinos (si recurren a estas leyes es por la escasez de hombres), resulta que cuando aumenta la masa de población, poco a poco les van quitando este carácter, primero a los hijos del esclavo o esclava, luego a aquéllos que son ciudadanos por parte de madre...⁵

Seguimiento lógico que antecede a las prácticas económica, social y teórica de dos milenios más tarde pero sintetizado por el gran pensador griego sin la acepción mercantil aún no dominante en la reflexión social de su época.

Posteriormente, en la sociedad medieval imperó la concepción religiosa sobre las cuestiones de la producción y el cambio, *verbi gratia*, el "derecho moral al producto del propio trabajo".⁶ Pero esta forma de concluir no pudo haber sido de amplio y profundo alcance en la sociedad dadas las limitaciones morales sobre las relaciones mercantiles y de las actividades productivas en general. Se caracterizaba este tipo de sociedad más por conformarse de una organización productiva distribuida en unidades autosuficientes con raro intercambio de productos entre sí, al no ser en las villas o en la ferias, que periódica pero espaciadamente tenían lugar. El fruto del trabajo, agrícola principalmente, era cedido al señor feudal por medio de preceptos ideológico estamentarios preestablecidos.

1.1 Fisiócratas

Cualquier correspondencia manifiesta entre la cantidad de trabajadores empleados y su apropiación del bien en especie, por tratar de asemejarla, burdamente, con una forma de retribución tipo salario, podría llevar a concluir que en la sociedad feudal, junto con otras de mercado aún no desarrollado, se establecía un antagonismo entre ambos, el número de siervos y el producto asignado; considerando que el principal medio de trabajo y producción, la tierra cultivable, era de cantidad limitada. Sin embargo, las referencias literarias aluden a situaciones parecidas hasta casi a mediados del milenio

⁴ *Ibidem*. pág. 29.

⁵ Aristóteles, *Política*, libro III, versión Patricio de Azcárate, rev. Francisco Larroyo, Ed. Porrúa, México 1982, pág. 203.

⁶ Schumpeter, *op. cit.* pág. 85.

actual; el porqué obviamente habrá de fundamentarse en que la población no observaba altas tasas de crecimiento: la lucha y expansión caballeresca pretendía más el impuesto a las cosechas y tierras ya cultivadas que cultivar y ensanchar la producción en otras nuevas. Además, la preocupación maltusiana del crecimiento progresivamente mayor de la población que de la riqueza aún no aparecía en la mente de la generalidad de pensadores. Persistía la concepción optimista en cuanto al crecimiento demográfico, como la reflexión de Mirabeau:

Mi razonamiento era el siguiente: la riqueza es el fruto que proviene de la tierra para utilizarlo los hombres; sólo el trabajo del hombre posee la capacidad para incrementar la riqueza. Por tanto, cuantos más hombres haya, más trabajo habrá, y cuanto más trabajo, mayor riqueza. Por tanto, el camino para la consecución de prosperidad es: (1) incrementar el número de hombres; (2) con esos hombres incrementar el trabajo productivo; (3) con ese trabajo incrementar la riqueza.⁷

No obstante el desarrollo de los primeros procesos industriales, caracterizados por métodos artesanales, la producción agrícola representaba una alta proporción de la producción total. Aparte de este florecimiento artesano-industrial, la característica que distinguía a esta época de las precedentes era la multiplicidad de actividades mercantiles que gradualmente condicionaron no sólo a la esfera económica sino a la sociedad entera. De este contexto, prosperaba un tipo especial de reflexión teórica, a la cual túvose a bien llamar fisiócrata, por la determinación causal de riqueza que exclusivamente se confería a la tierra, en cuanto elemento poseedor de cualidades físicas y químicas que le permitían reportar un producto cuantitativamente superior a la suma de aditamentos que su obtención implicaba.

Al acercarnos someramente a lo planteado por esta corriente teórica en el siglo XVIII, y sin tratar de sintetizar plenamente, podremos recuperar las ideas generales que nos lleven a conjeturar respecto a nuestro tema. Lo primero que destaca de la síntesis fisiócrata es la configuración de un sistema social acorde a un orden natural. En él, se mantenían flujos de riqueza entre las distintas clases sociales por medio del mercado. Al tener como base económica la producción agrícola, lo que iniciaba y posibilitaba la continuidad de la corriente productiva era el adelanto que en concepto de inversión y consumo hacían los agricultores.

Lo anterior, nos lleva a pensar que en la sociedad sobre la cual se fundamentó la teoría fisiócrata se observaban ciertos fenómenos inherentes a un proceso económico y social basado preponderantemente en la producción agrícola. La inversión que en este sector se realizaba se constituía en la fuente motora del circuito productivo en general, y como tal, en el determinante último de la demanda de mano de obra en el medio rural y subsecuentemente de las demás actividades productivas; la realizaban los empresarios agrícolas, y su monto dependía del excedente obtenido en procesos productivos anteriormente efectuados en la agricultura. La cuantía del excedente, a su vez, dependía del producto físico o de su precio. Para propiciar el incremento del primer elemento había

⁷ Ronald Meek, La fisiocracia, Ed. Ariel, Barcelona, 1975, pág. 12.

de fomentar el cultivo de tierras de un modo que hoy podríamos llamarlo más extensivo que intensivo en cuanto la utilización del instrumental técnico. Respecto al precio, éste debía ser tal que fuese capaz de significar provechosos márgenes monetarios (parcial incongruencia fisiócrata, Meek abunda sobre ello) al empresario agrícola, y de ese modo alentar futuras inversiones.

La misma ventaja (la que propiciaba el precio elevado) se encuentra respecto a todas las otras clases de hombres, para la ganancia de los cultivadores, para la renta de los propietarios, para el impuesto, para la prosperidad del Estado.⁸

Incluía en esas ventajas por medio del aumento de precios a las obtenidas por los trabajadores, pues aquél posibilitaba tanto el aumento del salario nominal como del salario real. En la **Máxima XIX**, Quesnay es puntual sobre esto.

El precio bajo es perjudicial para el pueblo. Que no se crea que la baratura de las mercancías es beneficiosa para el pueblo bajo, pues la baratura de las mercancías hace bajar el salario de las gentes del pueblo, disminuye su bienestar, les procura menos trabajo y ocupaciones lucrativas y aniquila la renta de la nación.⁹

Por consiguiente, tanto el empleo como el salario se guiaban por una tendencia que la determinaba la inversión y la producción, subsecuentes a la elevación del precio dictada por la política económica. Esta secuencia se cumplía en un período medio o largo, en tanto se manifestaba el agrandamiento de la producción y el mercado. Inclusive mayores salarios reales y nominales posibilitarían la continuidad y ampliación del flujo productivo al expresarse como demanda de bienes agrícolas.

Que no se disminuya el bienestar de las últimas clases de los ciudadanos; porque ellas no podrán contribuir suficientemente al consumo de las mercancías que no pueden consumirse más que en el país, lo cual sería disminuir la reproducción y la renta de la nación.¹⁰

Sin embargo, esta última aseveración también era válida para los ingresos que percibían los grupos sociales que conformaban la clase *estéril*, es decir, aquellos que no estaban económicamente inmersos en la agricultura.

Lo anterior nos induce a establecer cierto tipo de analogía, como lo observaron autores como Cartelier y Meek, con las teorías de ingreso-demanda; podríamos conjeturar que, al igual que en éstas últimas, y que bajo ciertas condiciones, en la teoría fisiócrata se entrevé una relación directa entre salarios, junto con otro tipo de ingresos, y el empleo, al menos en el mediano y largo plazo.

⁸ Quesnay Francois, nota a pie de página de la Máxima XII, en Los fisiócratas, lecturas recopiladas por Rosa Cusminsky de Cendrero, Ed. Centro Editor de América Latina, Argentina, 1979, pág. 50.

⁹ Joseph A. Schumpeter, op. cit. pág. 53.

¹⁰ Francois Quesnay, en Rosa Cusminsky de Cendrero, op. cit. pág. 64.

Deducción que para el corto plazo significaría lo contrario, pese a los pronunciamientos favorables a los altos salarios de algunos fisiócratas. Pues lo que mejor propiciaría la consecución del objetivo central de la política económica inspirada en el sistema fisiocrático, tenía que ver más con la forma en que se distribuía el ingreso y que obviamente implicaba un sesgo preferente al empresario agrícola, lo suficiente para iniciar un nuevo ciclo. En otras palabras, hablase de contar con un capital acumulado y cuanto más grande fuese éste, mayor la generación de riquezas.

En el lado de la producción, el principal instrumento adoptado tenía que ser el fomento, por todos los lados posibles, de la inversión en la agricultura, en parte, por obra de los propietarios mismos, pero, sobre todo por los empresarios agrícolas, cuyas actividades darían como resultado la sustitución de la explotación en pequeña escala..¹¹

Además, se darían expresiones no tan de acuerdo con el deseo generoso hacia el pueblo bajo. Como a propósito de la rigidez del salario opinaba Boisguilbert:

...como los jornales de obreros, como los sueldos de los sirvientes que no bajan nunca una vez que han ganado un precio determinado, porque hay como un pacto tácito entre este tipo de gentes que prefieren mendigar o ayunar que rebajar su precio ordinario, siendo la abundancia muy propia para mantenerlos en este orgullo..¹²

Aparte de la inclinación ideológica del autor de la reflexión, la cita nos puede sugerir una situación en la cual persistía un nivel de salarios por un tiempo considerable. Presunción que se sustenta con los planteamientos de Quesnay y de Turgot:

De esta manera los obreros son obligados al bajar el precio al rivalizar unos con otros. En todo tipo de trabajo, de llegar y llega en efecto, un momento en que el salario del obrero se reduce a lo que es necesario para procurarse su subsistencia..¹³

La insistencia nuestra coincide en grado con la importancia que Marx confirió al salario, en cuanto a la significancia analítica y social de la época, dentro de la teoría fisiócrata "(...) el salario mínimo constituye, con razón, la piedra angular de la doctrina de los fisiócratas".¹⁴ Al implicar la libertad de la compra y venta de la fuerza de trabajo. Sin embargo, instamos sobre ello quizá más de lo que realmente significó para la misma teoría fisiócrata. Pues proposiciones como la de Turgot arriba recordada, si bien hubiesen podido referirse al conjunto de las actividades productivas, tenían que ver más con lo que acontecía en el naciente medio artesanal. La explicación obviamente habrá de

¹¹ Ronald Meek, La fisiocracia, Ed. Ariel, Barcelona 1975, pág. 83.

¹² Cita de Boisguilbert, en Las teorías de la reproducción, Cartelier Jean Ed. FCE, trad. Marcelo Miquet, México, 1984, pág. 60.

¹³ *Ibidem*, pág. 114.

¹⁴ *Ibidem*, pág. 114.

respaldarse en el hecho histórico del desplazamiento de la mano de obra del campo a la ciudad causado por las nuevas formas de producción y relaciones de propiedad. Es decir, que a partir de tales causas, la presión de la oferta de mano de obra sobre los salarios señalada en la incipiente industria también se daba en el paraíso rural, pero que se manifestaba con mayor rudeza en el primero que en el segundo. Otro hecho que refuerza esta tesis es la concepción que con respecto al papel de la competencia en la determinación de los precios, se le atribuía el efecto, casi en exclusivo, al sector manufacturero y de lo cual resultaba el beneficio o ganancia que ahí se suscitara, al contrario de la agricultura en la que el medio natural creaba *per se* el excedente. Sin embargo, los fisiócratas se inclinaban por una política de precios altos. En otras palabras, al igual que el precio de las demás mercancías, el salario en el medio rural, era concebido, aunque no muy explícitamente, de tal manera que condujera a la generación de riqueza en un plazo considerable y en forma continua. Un tanto puede decirse que ocurría con el empleo, como observaba Meek:

... se hacía hincapié principalmente en las reducciones de la producción y no en las del empleo." [...] Con respecto a este último, y en términos amplios, el análisis fisiócrata era esencialmente a largo plazo: se concebía que la población misma se ajustaría a las alteraciones de la producción sobre los salarios y el empleo.¹⁵

Por lo que se nos presentan dos tipos de conclusiones fisiócratas que correspondían a análisis de períodos de tiempo diferente, y de las cuales no hubo intención expresa para vincularlas, no era cosa que fuera de interés primordial para los teóricos fisiócratas. Como poco atractivo fue para ellos ocuparse de la proporción del ingreso en que participarían los trabajadores.

A manera de conclusión y abordando el tema como lo propusimos al inicio del apartado, precisemos algunos puntos de lo expuesto arriba.

Los dos planos en que se desenvuelve el tema de los salarios y el empleo dentro de la teoría fisiócrata pueden también considerarse dentro de las teorías ingreso-demanda, sólo que en la primera no guarda la cohesión que en las segundas, para lograrlo había las limitantes explicativas, de las que no son, obviamente responsables los pensadores fisiócratas, sino las condiciones históricas que determinaban el tipo de racionalización económica; las mismas que en el siglo XVIII hacían pensar en términos tan dinámicos como el proceso de mercantilización.

Así, la velocidad y multiplicación de las transacciones mercantiles se encargarían de ello. Un ejemplo de la distancia entre los elementos de ambas reflexiones, la da el *multiplicador*, de amplia significancia sobre el empleo en el sistema ingreso-demanda, pero que sin embargo no prosperaba del todo en el fisiócrata, debido a que la inversión en la agricultura, principalmente el que tenía que ver con el perfeccionamiento técnico, se derivaba hacia sectores considerados improductivos, es decir, la continuidad del proceso inversión-producción-empleo quedaba truncado. Consecuencia de la distinción que los fisiócratas hacían sobre la fuente de la riqueza. Quizá todo ello se pueda explicar

¹⁵ Ronald Meek, op. cit. pág. 89.

porque la industria no hacía patente la capacidad de generar un producto que en valor superara al de los costos, aun cuando se considerasen a éstos, como lo hizo Smith, en términos originariamente agrícolas. Es decir, la industria no manifestaba lo que después haría al generalizarse las relaciones mercantiles y avanzara el estado de la técnica, pero que en esos momentos posibilitaba a la agricultura expresarlo.

Y a diferencia de las teorías ingreso-demanda, no se contemplaban fenómenos como la propensión marginal al consumo decreciente, en otros términos, el aumento continuo del ingreso en algunas clases sociales acompañado de la utilización en menor proporción en consumo. De ese modo se dejaba teóricamente a un lado la posibilidad del estancamiento propiciado por elasticidades ingreso de la demanda menores a la unidad prevalecientes en un período considerable.

1.2 El análisis de la escuela clásica

Llamada así en forma reiterada por historiadores económicos, no tanto ya para distinguir un conjunto homogéneo de planteamientos teóricos, sino para ubicar cronológicamente a una variedad de proposiciones vertidas desde fines del siglo dieciocho a fines del siglo diecinueve. Estas reflexiones, además de la su contemporaneidad, a veces relativa, se asociaban con aspecto que les acercaban en su origen y desarrollo. Fue una etapa histórica para Europa de efervescente industrialización y comercialización generalizada de las actividades económicas. Este contexto social se expresaría en los grados de abstracción logrados en el pensamiento económico, lo cual permitió estructurar teorías como la del valor-trabajo, sólo posible en las situaciones que la generación de riqueza, expresada por un universo de mercancías, difícilmente podría atribuirse exclusivamente a la agricultura o al comercio cuando ya se había extendido la tecnificación de gran parte de las actividades productivas, pero sobre todo, la contratación de fuerza de trabajo a cambio de un salario.

1.2.1 Adam Smith

No se puede hablar en términos generales, en lo referente a los salarios y el empleo, que entre la teoría fisiócrata y la de Smith haya existido una gran diferencia. Incluso las aparentes contradicciones, que en el interior de cada sistema teórico se daban guardaban cierta similitud. Sin embargo, y pese al conocimiento, influencia determinante dirían algunos autores, que Smith tuvo del pensamiento fisiócrata, aquél recogió experiencias distintas de un ambiente por igual diferente al de sus contemporáneos franceses. La principal distancia que los separaba era la multiplicidad de transacciones mercantiles junto con la transformación de las técnicas productivas que en una región con respecto a la otra se daban.

El planteamiento de Smith en torno al salario, sustentado en su peculiar teoría del valor, determinado por el trabajo exigido,¹⁶ consideraba, por una parte, al precio natural del trabajo o lo que es lo mismo el precio de los satisfactores básicos que le permitieran al trabajador y a su familia sobrevivir; y por otra, el precio de mercado, determinado por la oferta y la demanda de mano de obra. Podría decirse que ambos se condicionaban entre sí dentro de la lógica interna del pensamiento de Smith, al menos en el mediano plazo.

Aludiendo al primer concepto de salario, la prosperidad de una nación significaba la de los trabajadores, lo cual se traducían en una mayor cantidad de bienes para su manutención, así como mayor el valor y el precio de lo que podríamos llamar la canasta básica. Lo contrario sucedía en una nación que observaba una economía estancada o decadente. En aquella, el salario que debía exigirse era superior que éstas últimas, dado que el precio de mercado del trabajo giraba alrededor de su precio natural; es decir, se establecía un condicionamiento mutuo entre ambas categorías que se cumplía en un cierto período de tiempo.

Era en el mismo mercado donde se entablaba una pugna entre trabajadores y empresarios por conseguir una mejor participación en el producto. Pero también la fuerza de cada uno de los contendientes estaba condicionada por la situación económica de la sociedad. La cual determinaba el ritmo poblacional, y éste a su vez, los salarios de mercado en el corto plazo; se cumplía así un ajuste que sólo podía conseguirse por fuerza de la misma dinámica del mercado.

Si los salarios actuales excedieran el nivel de subsistencia, la población crecería; si los salarios actuales fueran menores que el nivel de subsistencia, la población disminuiría, y si los salarios en el mercado fueran menores que el nivel de subsistencia, la población permanecería constante.¹⁷

En otras palabras, se hacía depender a los salarios del ritmo poblacional, siempre y cuando la presión ejercida por la abundancia de mano de obra sobre los salarios dejase un margen que permitiera subsistir al trabajador. Esta situación resume la determinación de los salarios a partir del nivel de subsistencia. No obstante, a Smith se le caracteriza por el énfasis que le dio a la teoría del fondo de los salarios.

La demanda de quienes viven de sus salario no se puede aumentar sino en proporción al incremento de los salarios que se destinan al pago de dichas remuneraciones. Estos capitales son de dos clases; en primer lugar, el ingreso que sobrepasa la cantidad necesaria para el sustento, y en segundo término, el capital que supera la parte necesaria para proporcionar ocupación a sus dueños.¹⁸

¹⁶ No obstante la observación de Ricardo a la aparente duplicidad de concepciones del valor en Smith, en la posteridad algunos autores como Cartelier consideran que dicha apariencia es ficticia pues bien puede reducirse a una sola, y ésta es la determinación del valor a partir del trabajo exigido.

¹⁷ Irma Adelman, Teorías del desarrollo económico, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1984, pág. 42.

¹⁸ Adam Smith, Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, Ed. Fondo de Cultura Económica, trad. Gabriel Franco, 6a. ed., México, 1990, pág. 68.

Razonamiento que posteriormente algunos autores resumirían diciendo que lo único que se podía gastar en salarios era lo que se tenía disponible para tal concepto. Situación que para el corto plazo significaba un estímulo a la demanda de mano de obra. Lo cual Smith bien lo expresa de este modo:

Cuando aumenta (la demanda de trabajo) es porque necesariamente se incrementa el ingreso y el capital de las naciones, y no puede aumentar si no es en este caso. El aumento del ingreso y el capital es el incremento de la riqueza nacional. [...] Lo que motiva el alza de los salarios no es la magnitud real de la riqueza de la nación, sino su continuo incremento.¹⁹

Podemos ver que tanto la oferta como la demanda incidían de alguna forma sobre el salario, siendo éste en particular proporcional a la demanda de fuerza de trabajo. Pero, ¿qué, con respecto al efecto de la variación de las remuneraciones al trabajo sobre la demanda de trabajadores? Veámoslo de esta forma.

Si bien Smith se pronunció por altos salarios, no lo hacía en el sentido en que lo consideraban los fisiócratas, éstos, como se vio anteriormente, atendían a la repercusión de los altos salarios en la demanda de bienes agrícolas, y por lo tanto de la actividad económica. Este consideraba más otro tipo de efectos.

La recompensa liberal del trabajo fomenta la propagación de la clase baja y, con ella, la laboriosidad del pueblo. Los salarios del trabajo son un estimulante de la actividad productiva, la cual, como cualquier otro tipo de cualidad humana, mejora proporcionalmente al estímulo que recibe. Una manutención abundante aumenta la fortaleza del trabajador, y la agradable confianza de mejorar su condición, así como la de acabar sus días en plenitud y desahogo, le animan a movilizar todos sus esfuerzos.²⁰

Un razonamiento contrario a éste es el referente a los empresarios; altos beneficios en algunas actividades económicas desestimularía la inversión en forma sostenida, pues con poco que destinasen a dichos negocios, obtendrían las suficientes utilidades para satisfacer sus aspiraciones de riquezas. No así con los beneficios moderados, por los que se inclinó Smith, ya que esa discreción de las utilidades motivaría a invertir continuamente a los empresarios, compensando con el aumento del volumen la baja proporción de beneficios de cada proceso productivo. Además, no sólo la magnitud de los diferentes ingresos de las clases sociales incidirían sobre su evolución posterior, sino que los factores que condicionaban la cuantía de las percepciones los hacían contraponerse.

El aumento del capital, que hace subir los salarios, propende a disminuir el beneficio. Cuando los capitales de muchos comerciantes ricos se invierten en el mismo negocio, la natural competencia que se hacen entre ellos tiende a reducir los beneficios; y cuando tiene lugar un aumento de capital en las diferentes actividades que se desempeñan en la respectiva sociedad, la misma sociedad producirá efectos similares a

¹⁹ *Ibidem*, pág. 68.

²⁰ *Ibidem*, pág. 74.

todas ellas.²¹

Consecuente con la lógica anterior, la magnitud de los salarios y beneficios producirían cierto impacto en el precio de las mercancías, y a su vez de la amplitud del mercado, que también lo era de la producción y el empleo. Es en este punto, y a propósito de la teoría de los componentes de los precios, en el que se puede entrever cierta ambigüedad entre lo que expresaba su planteamiento y por lo que él se pronunciaba con argumentos de orden moral. Pues la secuencia lógica de la primera tesis, sugería la consideración de elementos ajenos al criterio ético para vigorizar la producción.

Para garantizar la libre manifestación de las relaciones mercantiles la proposición de Smith contravendría un tanto su inclinación por los altos salarios. Valga una larga cita:

El alza de los salarios aumenta necesariamente el precio de muchas cosas, al aumentar aquella parte del precio de éstas, representadas por los salarios, y , debido a esta circunstancia, restringe su consumo en el interior y en el extranjero. Pero la misma causa que hace subir los salarios -el aumento del capital- tiende a incrementar sus facultades productivas, y hace que una cantidad más pequeña de trabajo produzca mayor cantidad de obra. El dueño del capital, que emplea un gran número de obreros, procura por su propia ventaja hacer una distribución y división de ocupaciones que le procuren la mayor cantidad de obra posible... Hay, pues, muchos artículos que, debido a esos adelantos se producen con menos trabajo que antes, de tal suerte que la subida del precio de éste se compensa con creces por la disminución en la cantidad de obreros necesarios.²²

Análisis que describe una situación en la que la permanencia de altos salarios puede interrumpirse a causa de factores que la posibilitaron e hicieron declinar a los beneficios. Además, ilustra la aparente contratendencia de los efectos de la concurrencia de capitales en el mercado.

Todo esto nos puede llevar a corroborar que el elemento que en última instancia guía al proceso productivo es la utilidad del empresario, condicionado por las fuerzas con que obren los factores productivos en el mercado.

Hagamos una observación a manera de conclusión. El omnipotente mercado en el sistema de Smith revela el nivel de ingresos de los diferentes grupos de la sociedad como resultado de su imposición. Es decir, la magnitud de los salarios y beneficios es consecuencia de los movimientos que originaron los factores productivos y los niveles anteriores de esos mismos ingresos. Razonamiento incuestionable desde el punto de vista del mercado; y que tiene que ver por lo planteado por Cartelier:

²¹ *Ibidem*, pág. 85.

²² *Ibidem*, pág. 84.

Total, es imposible, en el marco teórico de Smith, determinar el nivel de la tasa de ganancias mediante la ley de la competencia: Hay indeterminación del nivel de la tasa natural de ganancia.²³

Indeterminación que se prolongaría a los salarios, específicamente a la teoría del fondo de los salarios, y que haría dudar de la capacidad explicativa del análisis de Smith tal como se lo atribuyó Schumpeter. Cosa en la que quizá Smith se cuestionó a sí mismo cuando tuvo que responderse aludiendo a la apropiación de los medios de trabajo por unos cuantos o la continua pugna entre trabajadores y empresarios por allegarse una mejor participación del producto.

1.2.2 David Ricardo

Son varios autores los que atribuyen a la teoría del valor en Ricardo el origen de una mayor consistencia de su discurso respecto al de Smith. Ya que fue a partir de la crítica a lo expuesto por el pensador escocés, que argumentó su propia teoría. Pero también hay vínculos muy fuertes entre ambos economistas; el punto de fondo sobre el cual coincidieron fue el intento de explicar el porqué una sociedad transita hacia una situación económica estacionaria.²⁴ Qué tan rápido y en qué forma eran los factores que los diferenciaban. Siendo el análisis de Ricardo en el que se sobreentendía mayor prontitud hacia la condición fuera de modificaciones. La causa era la repercusión en todo el sistema teórico del concepto de los rendimientos decrecientes. De él partamos.

En sí, el concepto de los rendimientos decrecientes alude al hecho por el cual en el proceso productivo, en el que coparticipan la tierra y el trabajo, se llega a un momento de franco declive del producto por trabajador, ya sea que se haya completado la explotación de un área en los términos de la fertilidad propia de la tierra y la técnica aplicada en un momento dado, y por lo mismo se imposibilite expandir la producción; o bien, que se propicie el cultivo de otras tierras menos prolíficas, en los dos casos no resulta otra cosa que la disminución del producto agrícola por cada trabajador empleado.

En forma resumida, los rendimientos decrecientes afectan al empleo y los salarios, y la relación entre ambos, de la siguiente manera.

El crecimiento del empleo viene determinado por la expansión de la producción, es decir, por el incremento de la inversión, y ésta a su vez, de las utilidades, las cuales se manifiestan como la diferencia del precio de mercado del producto y el monto asignado a los salarios. El comportamiento

²³ Jean Cartelier, op. cit., pág. 194.

²⁴ Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo, Ed. Siglo XXI, México, 1988.

observado por aquéllas condiciona el ritmo de acumulación de capital y por ende el del empleo. Aun y que tal fenómeno incidiera en el curso general de la economía de una sociedad, era la agricultura el único lugar donde Ricardo concibió como susceptible de dicho proceso, no así la industria, donde cualquier manifestación era contrarrestada por la innovación técnica. Por lo que la evolución de la economía y la sociedad era el reflejo de la evolución de las características de la producción agrícola.

En las diferentes etapas de la sociedad, la acumulación de capital o de los medios para emplear mano de obra, es más o menos rápida y dependerá, en todos los casos, de la capacidad productiva de la mano de obra. La capacidad productiva de la mano de obra es generalmente mayor cuando existe abundancia de tierras fértiles: en tales períodos, la acumulación se efectúa muchas veces con una rapidez tal, que no puede proporcionarse trabajadores con la misma rapidez con que puede suministrarse capital.²⁵

Cumplíase así en la agricultura la secuencia de efectos que dinamizaba la producción de una nación.

Sin duda alguna es cierto que la reducción del precio relativo del producto primario ocasionado por mejoras en la agricultura, o más bien por un menor empleo de mano de obra para su producción, producirá naturalmente una creciente acumulación; ya que las utilidades del capital aumentarán enormemente, dicha acumulación ocasionaría una mayor demanda de mano de obra, mayores salarios, una población creciente, una más amplia demanda de productos primos y un incremento de cultivos.²⁶

Si se atiende al curso de la sociedad como lo advirtió el mismo Ricardo, caracterizado por un decremento gradual de la fecundidad agrícola, ya haya sido por la saturación de la tierras disponibles o "correlativamente cuando esos países se tornan populosos y se inicia el cultivo de tierra de calidad inferior, disminuye la tendencia al aumento del capital, ya que el excedente de producción, después de satisfacer las necesidades de la población existente, necesariamente debe ser proporcional a la facilidad de producción, y en relación inversa al número de personas empleadas."²⁷ Intercede un mecanismo para la consecución de lo expuesto, el establecido entre sí por los precios relativos de la agricultura y la industria,

...supongamos que el precio del cereal aumenta, por necesitar mayor cantidad de mano de obra para su producción; esta causa no hará subir el precio de aquellos bienes manufacturados en cuya producción no se requiera una cantidad adicional de mano de obra. Entonces, si los salarios continúan iguales, las utilidades de los fabricantes permanecerían iguales; pero si, como con toda seguridad acontece, los salarios aumentasen a causa del alza de los cereales, en ese caso sus utilidades necesariamente tendrán que disminuir.²⁸

²⁵ David Ricardo. Principios de economía política y tributación, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, pág. 74.

²⁶ *Ibidem*, David Ricardo, pág. 61.

²⁷ *Ibidem*, David Ricardo, pág. 75.

²⁸ *Ibidem*, David Ricardo, pág. 84.

Es decir, la tendencia propuesta se funda en el hecho de que la productividad del sector agrícola cae paulatinamente, logrando neutralizar los avances que en la industria consigue la innovación técnica. Lo que repercute en el empleo y por consiguiente en los salarios.

Sobre estos últimos Ricardo utiliza "dos instrumentos analíticos del período clásico: el teorema del mínimo de subsistencia a largo plazo, y la doctrina del fondo de los salarios a corto plazo".²⁹ :

Los salarios están sujetos a alzas o bajas debido a dos causas: 1o. Oferta y demanda de mano de obra. 2o. El precio de los bienes en que el obrero gasta su salario.³⁰

Al igual que sus predecesores, su análisis contempla el precio natural del trabajo, pero estudiado de manera consistente a partir de una teoría del valor más acabada. Así, analiza los casos en que el incremento de capital se acompaña del aumento del número de trabajadores en proporciones similares y, cuando por la introducción de mejoras técnicas en el proceso de producción, aumenta la relación producto-trabajo, en ambas situaciones el precio del trabajo aumentará; sin embargo, el precio natural del trabajo, definido análogamente a Smith, sólo crecerá en la primera condición descrita, no así en la segunda, en donde su reducción es consecuencia del decremento del valor y el precio (relativo) de los bienes que sirven de sustento a los trabajadores. Y no obstante que en cualquiera de las circunstancias antes citadas los salarios del mercado girarán alrededor del precio natural, es en la última situación en la cual el discurso de Ricardo, fundado en su peculiar teoría del valor-trabajo, presenta ciertos elementos analíticos que la pueden enlazar con la del plusvalor relativo, en Marx, o la del subconsumo dentro de las teorías de las crisis. Proposición que es difícil de desechar, pues como se ha visto, los dos factores a los que Ricardo señaló como determinantes de salario, encauzan a éste en forma descendente en el largo plazo. Porque mientras las actividades económicas evolucionen de manera continua y a un ritmo constante, sin ser más significativo el crecimiento del empleo que el de la población, será menos fácil disponer de cantidades suficientes de satisfactores para los obreros.

Pensaríase en un aumento de los salarios a raíz de los precios de los bienes que con el se obtienen, y así sucede y lo apunta Ricardo. Es aquí cuando con mayor firmeza se ilustra la diferencia de direcciones del valor y el precio del trabajo y su participación real en el producto. Los dos primeros pueden agrandarse, en tanto el salario real decae.

...la creciente dificultad de proveerse una cantidad adicional de alimentos por la misma cantidad proporcional de trabajo, elevará también los salarios [...] Existe, sin embargo, una diferencia esencial entre el alza de la renta y el alza de los salarios . El alza del valor monetario de la renta se acompaña siempre de una mayor participación en el producto; no sólo aumenta la renta monetaria del terrateniente, sino que también aumenta la renta expresada en cereal; poseerá mayor cantidad de cereales y cada medida de

²⁹ Sunkel y Paz, op. cit. 69.

³⁰ David Ricardo, op. cit. pág. 74.

capacidad de grano podrá cambiarla por una cantidad mayor de todos los otros bienes cuyo valor no ha aumentado. El destino del labrador será menos afortunado, recibirá mayor salario monetario, es verdad, pero verá reducido el valor expresado en cereales...³¹

Se cuestionaría entonces que factor origina dicha contrariedad. Pues como se recuerda, con Smith no se tenía una causalidad económica perfectamente delimitada para explicarla si no es que en los planos político y social.

Por otra parte, también existe afinidad en cuanto a la repercusión de los altos salarios sobre el empleo; en ambas se concibe un efecto contrario. Las altas retribuciones al trabajo contraerían las utilidades; es decir, el elemento aliciente de futuras inversiones. Además, en circunstancias como las que condicionan los rendimientos decrecientes, provocarían un apresuramiento de dicho fenómeno debido al aumento de los costos de producción. Procedería el estancamiento de la producción y de la demanda de trabajo, y por ende, de los salarios.

Es, en ese sentido, contraproducente el aumento deliberado de los salarios sin atenerse a las pautas fijadas por el mercado. Y es por esto último que Ricardo rechazó con tanta firmeza las leyes que aparentemente tenían el propósito de favorecer a las clases bajas.

Al igual que los demás contratos se deberfan dejar los salarios a la libre competencia en el mercado y nunca deberfan ser controlados ni intervenidos por la legislatura.³²

En fin, conclusiones parecidas a las que podían seguirse del planteamiento de Smith que si bien no fue explícito en ello, se podía llegar al mismo resultado mediante el razonamiento de su misma teoría, pero antecediendo en su análisis supuestos y categorías que serían desarrolladas durante ese mismo siglo por Marx, como la teoría del valor, o un siglo después, por la corriente denominada neoclásica, al significar el supuesto de los rendimientos decrecientes un papel importante dentro de ésta última corriente teórica.

1.2.3 John Stuart Mill

En el planteamiento de este autor se sintetizan gran parte de las proposiciones de Smith y Ricardo, pese a que algunas veces lo haya hecho con infortunio, en términos argumentativos de algunos de sus críticos; Marx entre ellos, quien le refutó con vehemente ironía.

Para conformar dicha síntesis, realizó cierto tipo de precisiones a los análisis antecesores revelando al mismo tiempo conceptos o situaciones que serían retomados en teorías de épocas posteriores. La

³¹ Ibidem, pág. 78.

³² Ibidem, pág. 79.

reformulación de las teorías precedentes conserva lo sustancial de éstas, quizá las más notables modificaciones sólo son agregaciones o adaptaciones explicativas a ciertas circunstancias, pero aceptando lo esencial de los principios antepuestos.

Así, concibe al proceso económico en el largo plazo hacia un estado estacionario, y como Ricardo, también le atribuye a la agricultura la causalidad primaria.

La tierra se diferencia de los otros elementos de la producción, trabajo y capital, en que no es susceptible de aumentar indefinidamente. Su extensión es limitada, y la de las clases más productivas lo es aún más. Es evidente que la cantidad de productos que pueden obtenerse de una extensión determinada de tierra no es indefinida. Esta limitada cantidad de tierra y la limitada productividad de la misma, son los verdaderos límites al crecimiento de la producción.³³

Impera pues la ley de los rendimientos decrecientes, y opera en términos generales metodológicamente igual que en Ricardo, aun cuando no haya sido tan expresamente reiterado en su obra como lo fue en la de éste último.

Mill hace suyos los postulados que enunciaban la determinación de los salarios por el nivel de subsistencia y el fondo de los salarios. De los dos, es el segundo el que posee la carga analítica decisiva. Tan evidente le pareció dicha proposición en un primer momento, incluso para un período de tiempo considerable, como posteriormente se afaná en cuestionarla severamente.

...nada puede alterar de manera permanente los salarios en general, excepto el aumento o la disminución del capital mismo (queriendo significar siempre por ese término, los fondos de toda clase dedicados al pago de trabajo) en proporción al trabajo asalariado.³⁴

Es decir, asentaba para el largo plazo lo que consensualmente valía axiomáticamente para el corto plazo. Vinculando más a éste último con los casos en que el capital permaneciese constante; entonces diferenciaba dos situaciones. La primera, cuando la demanda efervescente de mercancías provocaba la reducción de las existencias de algunas negocios, estimulando con ello la ampliación de la producción, la demanda de trabajo y los salarios, sucesivamente. Y la segunda, cuando ocurría el proceso inverso; menguante demanda de artículos, aumento de las existencias, ánimo adverso a incrementar la producción y el empleo, y por lo tanto los salarios. Ambas circunstancias por lo regular se presentaban paralelamente; mientras algunos negocios atravesaban por una vigorosa e incitante etapa, otros no hayaban el camino para deshacerse de abundantes existencias de mercancías. No podía entonces darse un cambio significativo en los salarios pues la demanda de trabajo contrastaba de negocio a negocio, en unos alta y en otros baja. Sólo podía motivarse una variación importante de los salarios cuando por una demanda generalizada de mercancías resultasen precios lo

³³ John Stuart Mill, Principios de economía política, Fondo de Cultura Económica, México, 1985, págs. 172 y 188.

³⁴ *Ibidem*, pág. 310.

suficientemente altos para generar el ahorro de los empresarios, y mediante el supuesto de que este se tradujera en inversión, se consiguiera el acrecentamiento del capital, la demanda de trabajo y los salarios.

Por otro lado, consideraba a la costumbre, es decir, la cantidad calidad y el precio de los bienes que servían de sustento a los trabajadores, como un elemento regulador de los salarios. Sin embargo, el nivel que en algún momento dado podían asumir era relativo, susceptible de los efectos causados por la relación capital-población; consecuencia lógica de la ley del fondo de los salarios. Pues el elevamiento o disminución de los precios de los bienes agrícolas atribuible a la escasez o abundancia de los mismos, respectivamente, acarrearía un decremento o acrecentamiento de los salarios (como el caso descrito por Smith) contrariamente al efecto obtenido por el mecanismo de la demanda arriba señalado; debido ello a la limitante de la productividad agrícola. La persistencia de un nivel de salarios incidiría sobre el ritmo poblacional en la misma dirección. Presentando una nueva proporción del capital respecto a la población y a su vez condicionando un nivel diferente de salarios. Y el tiempo que durase dicho nivel generaría un conjunto de hábitos en la población, o lo que es lo mismo, fijaría la calidad y la cuantía de los satisfactores necesarios para "perpetuar la sociedad".

Siendo pues casi absoluto el poder explicativo de la ley del fondo de los salarios dentro de la teoría de los salarios en Mill, no se podía esperar otra cosa en cuanto a la tendencia que tuviesen en el largo plazo que ésta última fuere declinante. Tres factores, según Mill, contribuían a ello: la falta de celeridad en la formación de capital, poco deseo de acumular y sobre todo, la frontera de la producción agrícola. Se establecía así, la disparidad en la variación de la producción y la población, afectando a los salarios del mercado por medio de la contracción de la demanda de mano de obra, y al salario real a través del precio de los alimentos. Parece ser pues, que los salarios estarían sujetos inevitablemente al desvanecimiento. Tal era la consecuencia del panorama descrito por Mill en la perspectiva de la ley del fondo de los salarios. Sin embargo, Mill advierte la existencia de un límite para el descenso; la competencia misma generaría un rango sobre el cual variarían los salarios. Y lo haría no hasta nulificarlo, sino por el contrario, se manifestaría una bondad más del mercado.

La competencia sólo puede bajar los precios de las mercancías hasta el punto en que atrae a suficientes compradores para vender todo lo que hay; y los salarios sólo pueden bajar por la competencia hasta que se hace sitio para que todos los trabajadores participen en el reparto del fondo de los salarios.³⁵

Es tanta la benignidad del mercado descrita así, que autoriza a nuestro autor a descalificar cualquier fuerza que ose interferir en él.

No tiene ningún objeto fijar una tasa mínima de salarios a menos que se proporcione trabajo, o por lo menos salarios para todos los que lo soliciten.³⁶

³⁵ Ibidem, pág. 324.

³⁶ Ibidem, pág. 324.

Valiosa observación, digna de ser considerada como un antecedente de las teorías que posteriormente postularían la capacidad del mercado de trabajo, como del mercado en general, para absorber toda la mano de obra que se prestase voluntariamente a ser ocupada por un salario previamente determinado por el mismo mercado.

Pese a la incondicional aceptación de los favores del mercado, Mill parece preocuparse sinceramente por el destino de las empobrecidas capas de la población. ¿Cómo mitigar la pobreza en medio de la expansión demográfica?, era la pregunta que se hacía, y por la cual se opondría a propuestas que plantearan el mejoramiento apresurado de las clases pobres pues se obtendrían resultados contrarios en el mediano plazo.

Si por orden moral fuera el Estado quien pusiera en marcha medidas para contrarrestar la miseria, lo haría a partir de los fondos tributarios.

... por lo que respecta a los particulares, subsistiría la posibilidad de despedir a trabajadores; sólo que el gobierno trataría de crear empleos adicionales allí donde hubiera necesidad de ellos... Pero supongamos que su trabajo es muy eficiente; según hemos demostrado ya varias veces la población creciente no podría aumentar la producción con igual rapidez; la proporción entre el excedente, después de alimentar a todos, y el producto total, sería cada vez menor, y lo propio sucedería respecto a la población; y al aumentar la población a una tasa constante, mientras el incremento del producto es cada vez menor, con el tiempo se llegaría a absorber todo el excedente; los impuestos para el sostenimiento de todos los desocupados absorberían todos los ingresos del país; los que pagaran los impuestos y los que resultarían beneficiados formarían una sola masa.³⁷

El mismo argumento vale para el sistema de subsidios:

... el sistema de subsidios es aún más absurdo por una característica que le es peculiar. Esta es que mediante él se da con una mano lo que se toma con la otra.³⁸

Axioma de la modernidad, recitado a finales del siglo XX por la extensa gama de ideólogos y pensadores neoliberales.

El rechazo era el mismo para toda aquella propuesta que persiguiera fines similares. Fundaba su tajante respuesta en el impacto que cualquier tipo de ingreso de los trabajadores, viniere de donde viniere, apenas generaría un ambiente para el avance poblacional, se sucedería una saturación de las fuentes de ingreso y su virtual extinción en algunos casos. No quedaba otro camino para la bienintencionada oposición a la miseria que guiar a los mismos miserables para conseguirlo, aun a costa de su progenie.

³⁷ *Ibidem*, pág. 326.

³⁸ *Ibidem.*, pág. 329.

Todo el mundo tiene derecho a vivir. Admitámoslo. Pero nadie tiene el derecho a traer al mundo criaturas para que otros los sostengan.³⁹

Qué otra medida eficaz para revertir el empobrecimiento sino la limitación de la oferta de mano de obra. Lograrlo, supone el control de la natalidad, y para realizarlo habría de formarse un sentido de responsabilidad en cada una de los miembros de la sociedad, lo pobres particularmente, en cuanto a la procreación. Habría de evitarse ésta. O lo que equivale a la creación de una conciencia en y para el mercado, pese a la aparente superación de las pautas por él establecidas mediante el raciocinio individual.

En el mismo sentido, habría de desviarse la presión ejercida por el exceso de mano de obra sobre las limitadas oportunidades de ser ocupada y por consiguiente contrarrestar su efecto adverso en el nivel salarial. Las medidas de alivio que proponía Mill eran básicamente dos: una, "la creación de pequeños propietarios" aprovechando el reparto de tierras comunales; y la otra, "gran medida nacional de colonización", que podría trascender a tierras de otros países. Esta última, como observaría Mill más adelante en su obra, se cumplió espontáneamente, sin haber sido consecuencia de cualquier política deliberada por Estado alguno. Cediendo de este modo espacio y veracidad a la crítica hecha por la teoría marxista, en cuanto que ésta rebatió siempre la posibilidad de revertir a voluntad un proceso que dentro de su análisis era concebido no sujeto a la modificación sustancial por el deseo político o moral. Esto a propósito de generar una clase de pequeños propietarios en el campo por una masa de gente desplazada de las posibilidades de empleo en la ciudad, cuando sus abuelos, padres o ellos mismos habían sido literalmente expulsados del espacio rural. Fue similar la crítica a las propuestas de colonización pues también este fenómeno era considerado como una secuela impuesta por un proceso económico y social más general y avasallador como dan cuenta los desplazamientos migratorios de grandes proporciones en la última década del siglo XX.

Respecto a las ganancias, el autor es puntual en señalar los factores que la determinan.

Las ganancias brutas de capital, las ganancias devueltas a los fondos que suministran los fondos para la producción...Tienen que ofrecer un equivalente suficiente por la abstinencia, indemnizar por el riesgo que se corre y remunerar el trabajo y la habilidad precisas para la dirección.⁴⁰

Al igual que los trabajadores, quienes evalúan los pros y los contras de adquirir por un plazo determinado la calificación para un oficio y retardar la obtención de un ingreso por un empleo, gravitando obviamente la cuantía del salario en la decisión a seguir, o emplearse en el instante. El empresario habría de evaluar entre invertir en el proceso productivo o gastar su dinero en bienes de consumo.

En este sentido, según sea el nivel de la tasa de ganancia, alto o bajo, decidiría abstenerse en un grado elevado o reducido respectivamente. Y cuando alguna empresa resultase muy aventurada también debía de requerirse un alto pago adicional al monto desembolsado por el riesgo de perder lo

³⁹ *Ibidem*, pág. 339.

⁴⁰ *Ibidem*, pág. 360.

invertido. La conjunción de los factores riesgo y abstinencia representaba gran parte de la explicación del monto exigido de ganancia en cada negocio. Por lo que un ambiente político y social y estable garantizaría la recuperación de la inversión devengando utilidades moderadamente para compensar su abstinencia de consumir; en tanto, una población que atravesara por una situación social conflictiva, con un Estado que difícilmente validara las relaciones económicas por medio de un marco legal establecido, denotaría ausencia de confianza para consolidar una empresa por la incertidumbre de que el capital retomara a las manos sin contingencia alguna, entonces tendrá que ser alta la tasa de ganancia para que lograra equipararse a la abstención del consumo inmediato.

Podemos asentar, con mayor facilidad que en los dos apartados anteriores, lo decisivo del entorno social respecto a la fijación de un margen específico de las utilidades; pues como observamos es fundamental para la exposición de Mill la seguridad institucional que se brinde para propiciar la acumulación del capital.

En lo que toca a la herencia ricardiana en su concepción de la tasa de ganancia, parece perderse en ciertas precisiones a la teoría del valor - trabajo.⁴¹ Marx no duda en cuestionarle con rigor algunas de sus incongruentes proposiciones.

Dice Mill: " La causa de la ganancia es que el trabajo produce más de lo que hace falta para su sustento". Hasta aquí, nada más que la vieja cantilena, pero nuestro autor quiere añadir también algo de su cosecha: " Para variar la forma de teorema: la razón por la cual el capital rinde una ganancia, es que el alimento, la vestimenta, la materias primas e instrumentos de trabajo duran más tiempo del que se requiere para producirlos". Mill confunde aquí la duración del tiempo de trabajo con la duración de sus productos.⁴²

Como sea, el corolario tiende a ser el mismo en cuanto a la acepción haya elegido Mill para proceder al análisis económico de la sociedad.

No existe ninguna manera en que los capitales puedan compensarse a sí mismos por el alto costo de trabajo a través de su acción sobre los valores o los precios. No puede impedirse su efecto el bajar ganancias. Los trabajadores obtienen más, esto es obtienen una parte mayor del producto del trabajo, tiene que quedar un porcentaje menor para la ganancia. No hay posibilidad de escapar a esta ley de la distribución, ya que reposa sobre una ley aritmética.⁴³

Recapitulando se puede completar el razonamiento de las sucesivas fases: mayores salarios, menos inversión, menos empleo, y consecuentemente menos salarios, hasta que, un ajuste poblacional interrumpa la caída salarial. Este movimiento cíclico descrito a corto plazo era condicionado por la

⁴¹ Marx señala en sus diferentes obras en las que alude a los escritos de J.S.Mill, la conformación ecléctica de la teoría de éste. La coexistencia de la teoría de la abstinencia de Senior con el planeamiento, no del todo respetado, de Ricardo respecto a la ganancia, es un ejemplo, y por cierto no tan halagüeño, de ello.

⁴² Carlos Marx, El Capital, T.I, Vol. II, Edt. Siglo XXI, trad. Pedro Scaron, México.

⁴³ John S. Mill, p. cit., pág. 405.

tendencia económica más general de la sociedad hacia una situación estacionaria.

Por último, es interesante analizar la oposición a la que llegó a Mill con las verdades que tomó de sus antecesores para sustentar su discurso. Y que no sólo le hizo dudar de alguna ley o concepto particular, sino incluso entre ver imperfecciones infranqueables del mismo mercado. Sigamos su reflexión:

Pero ¿existe algo así como un fondo de salarios, en el sentido que implica esa teoría? ¿ existe una cantidad fija que sea, y ni más ni menos, la destinada a gastarse en salarios?

No hay ninguna ley natural que impida que los salarios suban hasta el punto de absorber no sólo los fondos que el capitalista pensaba dedicar a su negocio, sino hasta la totalidad de lo que este se permitía para sus gastos privados, más haya de lo necesario para vida. El límite real a la subida depende de la apreciación personal del capitalista sobre en qué forma le ocasionará la ruina o le obligará a abandonar el negocio; no los límites inexorables del fondo de salarios.

La doctrina que hasta ahora habían enseñado todos o casi todos los economistas (incluso yo mismo) que negaba la posibilidad de los sindicatos obreros pudiesen hacer subir los salarios o que limitaba su actuación a este respecto a alcanzar algo más pronto la subida que de todas maneras la competencia en el mercado hubiera producido sin ellos, semejante doctrina carece de fundamento científico y tiene que desecharse.⁴⁴

Autocrítica que no puede dejar de aplicarse a posteriores teorías fundadas en análogos sofismas.

1.2.4 Karl Marx

Ubicado, sin más, por algunos autores dentro de la corriente clásica (incluso por Keynes) o como un tímido transformador de las proposiciones ricardianas, si no es que como un pensador que trató de desentrañar la intrincada vida económica de la sociedad a través de una concepción sustentada en la filosofía hegeliana.⁴⁵

Pero cualquiera que sea la idea respecto a la obra de Marx, es indudable la importancia que su

⁴⁴ John S. Mill, p. cit., apéndice O, págs. 850 y 851. "esta doctrina la abandonó Mill en el curso de un examen que hizo del artículo de Thorton, "Labour" en la *Fortnightly Review* (May, 1869, reimpreso en sus *Disertations and Discursstions*, IV)

⁴⁵ La exposición que Sánchez Vázquez realiza del proceso por el cual Marx llega a reflexionar en términos de la economía política, muestra que tan inseparable le son sus proposiciones filosóficas y el análisis económico. Cada concepto retomado de teorías precedentes o creado por el propio Marx, son parte de un todo razonado y dispuesto de tal manera, que explique ese mundo lleno de objetos y dominado por ellos; con el objeto de esclarecer las relaciones que en el transcurso de éstas entablan los hombres. De esa manera busca Marx sistematizar una forma de pensar y llegar a la verdad, es decir, acercarse a la realidad. Y de ese modo realizar una práctica en la ideas y materialidad social para recuperar la esencia humana, o lo que es lo mismo para Marx, la vida del hombre en sociedad. Adolfo Sánchez Vázquez, *Filosofía de la praxis*, Grijalbo, México, 1980.

discurso ha significado en los diferentes campos en que se desarrolló.⁴⁶ Particularmente la economía política, ámbito teórico al que dedicó gran parte de su vida.

Para entender un poco sobre que bases podemos interpretar acerca de los salarios y el empleo a partir de su teoría, ha de mencionarse la metodología *sui generis* utilizada por él. Quien advierte en el transcurso de su exposición, en que grado de abstracción ubica la descripción del objeto que pretende analizar.

En un primer momento dice, y esto se lo podemos imputar a los tomos I y II de El capital:

... no hemos de considerar ahora el modo y manera en que las leyes inminentes de la producción capitalista se manifiestan en el movimiento externo de los capitales, como se imponen en cuanto leyes coercitivas de la competencia y cómo, por tanto, aparecen en cuanto motivos impulsores de la conciencia del capitalista individual, pero desde ahora es claro lo siguiente: el análisis científico de la competencia sólo es posible cuando se ha comprendido la naturaleza intrínseca del capital...⁴⁷

Es así que Marx se propuso determinar las "leyes generales del capitalismo", concepto éste último característico de su teoría; en cuanto es autoconcebido por el marxismo a través de un proceso histórico, teórico y social, necesario por su implicación social.

Las interacciones de los diferentes grupos sociales en la esfera económica es analizado no en sus manifestaciones tangibles en el mercado, por considerar que éstas se sustentan en relaciones específicas entre sujetos sociales, antes de las relaciones sujeto-objeto-sujeto. Análisis que parten de éstas, sólo explican las dependencias que se entabian en el mercado entre elementos que intervienen en el proceso productivo; exposiciones algunas elaboradas con sumo ingenio para detallar situaciones específicas y generales del mercado.⁴⁸ Sin embargo, resultan en una visión tergiversada de la realidad, *ideologizada*, por no exponer la esencia de un fenómeno. Debido esto no sólo a que las situaciones reales no expresen alguna condición en forma reiterada y generalizada en todo el contexto, sino porque existen prejuicios que atienden a intereses de grupos sociales en un determinado momento histórico. Sin que sea, valga decir, estrictamente necesaria la correspondencia el papel de un teórico, la clase social a la cual pertenezca o la que se sirve de sus planteamientos y

⁴⁶ Estudiosos del universo social, aun cuando no sustenten su planteamiento a partir de los postulados de Marx, elevándolos a dogmas, rescatan a éste analizando su obra mediante la utilización crítica de sus mismas herramientas teóricas. Mills, que no se puede contar entre los apologistas de la obra de Marx, recuerda el compromiso y esfuerzo teórico de Marx así:

"En suma: no hay uno sólo de los ideales positivos sustentados por Marx que no sea una contribución cabalmente valiosa a la tradición humanista; esa tradición, a su vez, encarna el legado de las imágenes clásica, judaica y cristiana de la tradición humana. Moralmente considerados, los principios de Karl Marx se encuentran claramente entre los principios animadores de la civilización occidental". Charles Wright Mills, *Los marxistas*, Ed. ERA, trad. José Luis González, México, 4a. ed, 1976.

⁴⁷ Karl Marx, op. cit., pág. 384.

⁴⁸ Ha de recordarse que Marx retoma muchos de los conceptos de teóricos precedentes como valederos dentro de su análisis; por ejemplo la ley cuantitativa del dinero, los efectos del mercado sobre el salario, la tasa de ganancia, etc.

los alcances de su teoría.⁴⁹

En contraposición a estas presentaciones falseadas de la realidad, o lo que son sus más profundas determinaciones, el análisis que de ésta parte acercará paulatinamente a la plena conciencia de la exterioridad material del sujeto y del sujeto mismo como parte de ella.⁵⁰

El desarrollo analítico que Marx efectuó en la Economía Política se sustentó en la teoría del valor-trabajo, como lo fue en algunos de sus antecesores. En ella, se parte de que el valor de una mercancía lo conforma el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo. Es decir, el tiempo promedio de producción para producir un tipo de mercancías con medios técnicos y características culturales en un lugar y momento determinados.

En la constitución de este valor se distinguen tres elementos: una parte del valor de una mercancía la forma el considerado constante, otra el variable y otra más el plusvalor.

La primera es ni más ni menos que el valor contenido en los medios utilizados en la producción como maquinaria, herramienta y materia prima que mediante la actividad productiva efectuada por la intervención de la fuerza de trabajo se transfiere íntegramente al nuevo producto. Es decir, permanece inalterado su valor de principio a fin en el proceso productivo.

El capital variable, el desembolsado por el uso de fuerza de trabajo, es llamado así porque el rasgo que le es característico a esta mercancía especial, es su capacidad para generar más valor que el que representa. El cual lo define el valor de las mercancías que hacen posible su reproducción individual y social para propiciar la continuidad de la producción.

Y el excedente de valor creado por la fuerza de trabajo que se representa por el tiempo de trabajo extra, y que expresado en términos de valor, se denomina plusvalor, el cual no suscita retribución alguna al trabajador. Su cuantía depende de la extensión de la jornada laboral o de la proporción que con respecto a la correspondiente al tiempo de trabajo necesario para reponer a fuerza de trabajo. Por lo tanto, su ampliación sólo puede ser lograda si se alarga la jornada laboral sin agrandarse la parte destinada al capital variable, o bien, si se supone inalterada la jornada de trabajo, se conseguirá aumentar el plus-trabajo, trabajo excedente, al contraer el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. A la primera de estas dos formas de obrar del capital Marx le denominó plusvalor absoluto; a la segunda, plusvalor relativo.

⁴⁹ Karl Marx, La ideología alemana, Edt. Grijalbo, México.

⁵⁰ Schumpeter cuestiona el planteamiento marxista que descalifica a las demás teorías por atribuíbles un tratamiento ideológico de la sociedad, mediatizado por intereses ajenos a la búsqueda de la verdad; cuando, arguye Schumpeter, la teoría marxista sistematizó gran parte de sus reflexiones a partir de supuestos e hipótesis que por atender más a ellos que a la misma realidad se constituye en otra ideología. Particularmente cuando se asigna al proletario el papel de sujeto revolucionario y se intenta estructurar un sistema de pensamiento apreciado como científico sólo cuando valde las supuestas consecuencias transformadoras de este grupo social. A. Schumpeter, op. cit .

Ha de entenderse la distinción que Marx realizó entre el concepto de fuerza de trabajo y el trabajo mismo, y que él señala como causa de la confusión de "la economía política burguesa" y de "algunos pensadores socialistas". Concibe él a la fuerza de trabajo como el conjunto de capacidades físicas y psíquicas encaminadas a la producción de objetos y que se personifican en el proletario. Sujeto definido históricamente por carecer medios de trabajos propios para allegarse los suficientes satisfactores para subsistir, y que por consiguiente se contrata libremente con el poseedor del capital. Algunas de las características de esta mercancía son su valor y la utilidad que le genera al que la adquiere.

El valor de la fuerza de trabajo está determinado por el valor de los medios de subsistencia que habitualmente necesita el obrero medio. La masa de estos medios de subsistencia, aunque pueda cambiar su forma, en una época determinada está dada y, por consiguiente se la puede tratar como una magnitud constante. Lo que varía es el valor de esta masa. Otros dos factores que entran en la determinación del valor alcanzado por la fuerza de trabajo. Por una parte sus costos de desarrollo que varían con el modo de producción, por otra parte, su diferencia de naturaleza según se trate de fuerza de trabajo masculina o femenina, madura o inmadura.⁵¹

Por otra parte, quien posee dinero y pueda adquirir la fuerza de trabajo del mercado podrá constatar de la existencia del valor de uso de ésta, que "... no se revelará sino con el consumo efectivo, en el proceso de consumo de la fuerza de trabajo...(éste es) al mismo tiempo el proceso de producción de mercancía y del plusvalor".⁵²

Mientras estas dos características le son propias a la fuerza de trabajo, el concepto de trabajo para Marx responde a otro significado.

El mercado, lo que se contrapone directamente al poseedor de dinero no es en realidad el trabajo, sino el obrero. Lo que vende este último es su fuerza de trabajo. No bien comienza efectivamente su trabajo, éste ha cesado ya de pertenecer al obrero, quien por tanto, ya no puede venderlo. El trabajo es la sustancia y la medida inmanente de los valores, pero el mismo no tiene valor alguno... estas expresiones imaginarias, no obstante, surgen de las relaciones mismas de producción son categorías para las formas en que se manifiestan relaciones esenciales. El hecho de que en su manifestación las cosas ha menudo se presentan invertidas, es bastante conocido en todas las ciencias, salvo en la economía política.⁵³

Por lo que el concepto de trabajo contrasta con el que tuvieron autores como Adam Smith, John Stuart Mill y hasta el mismo David Ricardo, pues en el análisis de Marx ya no le son propias cualidades como las del valor del trabajo o que se considere accesibles en el mercado. Tal pareciera que esto sucede y de hecho lo daban por descontado, afanándose a describirlo, los pensadores sujetos a crítica por Marx. Se suscita así una gran confusión que impide apreciar claramente las

⁵¹ Karl Marx, op. cit., vol. II, pág. 629.

⁵² Ibidem, vol. I, pág. 213.

⁵³ Ibidem, vol. II, pág. 653.

implicaciones que subyacen en las meras apariencias que contempla el teórico social.

En la prestación servil del trabajo del siervo para sí mismo y su trabajo forzado para el señor, se distinguen de manera palmariamente sensible, tanto en el espacio como en el tiempo. En el trabajo esclavo, incluso la parte de la jornada laboral, en la cual el esclavo no hace más que suplir el valor de sus propios medios de subsistencia, en la cual, pues, trabaja para sí mismo, aparece como trabajo para su amo. Todo su trabajo toma la apariencia de trabajo impago. En el caso de trabajo asalariado, por el contrario, incluso el plus-trabajo o trabajo impago aparece como pago. Allí la relación de propiedad vela el trabajar para sí mismo del esclavo; aquí, la relación dineraria encubre el trabajar gratuito del asalariado... Por añadidura, el movimiento efectivo del salario muestra fenómenos que parecen demostrar que no se paga el valor de la fuerza de trabajo, sino el de su función, el trabajo mismo.⁵⁴

Sin embargo, diversos razonamientos se constituyeron en un cierto tipo de tesis económicas y políticas que planteaban y pugnaban en el terreno práctico por la apropiación total del producto por parte del trabajador.⁵⁵ La lógica que se sigue del análisis de Marx se contrapone a dichas opiniones. Pues es, según él, el valor de la fuerza de trabajo el que es cubierto por una parte del capital desembolsado al inicio del proceso de producción de mercancías. Y es después cuando se posibilita la conversión del dinero adelantado en una parte del conjunto de bienes creados. No lo puede hacer por todo el producto generado en un proceso productivo, si es que se pretende para el obrero la total posesión del capital dinerario resultado de las ventas del producto. La imposibilidad de que ello suceda lo explica Marx mediante una serie de argumentos que previenen no sólo la interrupción de la manera específica de producción sino el trastocamiento de la actividad productiva en general. Pues si el trabajador absorbe la parte impaga de su trabajo, el plusvalor, se negaría, entonces, las relaciones de propiedad y producción en las que se sustentó su participación en la esfera productiva y en la misma sociedad. Para que así ocurriera tendría que darse un cambio con antelación, a fuerza de la lucha de clases sociales, en la configuración política que regula jurídica e ideológicamente a la sociedad. Además habría de enfrentarse el obstáculo material que representan las características del producto; tendríase que considerar la existencia de cierto tipo de productos no aptos para el consumo directo del obrero: maquinaria, herramientas, materia prima, etcétera. En suma, todos los aditamentos materiales imprescindibles para la generación de riqueza; o lo que equivale en valor a la parte denominada capital constante. Pues si las partes correspondientes al capital constante y al plusvalor en el producto de valor asumen otro carácter que no sea el de reponerse a sí mismo y disponerse a ser invertido en un nuevo ciclo, respectivamente, se imposibilitaría no sólo la reproducción en los términos que condicionaran del mismo producto de valor, reproducción simple, sino la factibilidad de expandir el producto, y, por lo tanto, la situación material y social que lo hace posible. Contravendríase el espíritu que le es propio al modo de producción capitalista; la continua generación acrecentada de mercancías y de los medios para producirlas. Resulta improcedente la aplicación de probables políticas respaldadas por opiniones semejante a las exclamaciones

⁵⁴ *Ibidem*, vol. II, pág. 657.

⁵⁵ Marx analiza en algunas de sus obras dichos planteamientos: las propuestas del señor Weston son criticadas por Marx al igual que el desplante etíopico de Proudhon tan severa e irónicamente cuestionado. Salario, precio y ganancia, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Pekín 1979; Miseria de la filosofía, Ed. Progreso, ediciones rusas en español, Moscú, 1981.

expresadas con tan segura prontitud como la consigna: "El producto íntegro para el trabajador"; los límites señalados arriba lo indican, como también se dan situaciones infranqueables para el capitalista en su avasallador deseo de acumular. Barreras objetivas que escapan a sus meros anhelos. Marx también lo observa cuando en concordancia con su planteamiento inicial, y lejos de reducir el significado de capital a un conjunto de objetos, entrevé en ellos relaciones sociales de los diferentes grupos que intervienen en su producción y reproducción.

No obstante ello, el capital se manifiesta como una fuerza que se autoalimenta, y ordena a todos los recursos materiales y humanos para conseguirlo. Su expresión más tangible se da en la persona del capitalista, quien procurará la mejor disposición de los recursos para la consecución de más productos contenientes de valor.

De este modo el poseedor de dinero concebirá la acumulación como normal, y racionalmente dará por descontado que así deba realizarse, idea que llegará muchas veces hasta la obsesión. No importa que para obtener el excedente no se utilicen medios materiales que resulten en una mercancía tangible, sino incluso un servicio que por su valor baste ser conmensurable para efectuar el cambio en el mercado, y verlo realizado en una mayor cantidad dineraria.

Si se atiende a esta forma de razonar, los dos procedimientos que dan lugar al incremento del excedente, plusvalor absoluto y plusvalor relativo, no se hayará más límites que los que le impidan seguir haciéndolo. No se puede agrandar la jornada de trabajo sin encontrarse con obstáculos como la resistencia física del trabajador y su posible oposición política. O tampoco se puede contraer al extremo la parte asignada al trabajador sin ver diezmada su integridad y capacidad para desempeñar las actividades físicas que propician el proceso de valorización. Situación esta última que Marx considera para establecer el supuesto en todo su análisis de que la fuerza de trabajo se paga a su valor. Se presenta, entonces, como alternativa idónea para obtener más plusvalor, la innovación técnica en los procesos de producción. Su efecto inmediato es el incremento de la productividad de la fuerza de trabajo, y aun cuando el producto de valor permaneciese constante, se crearía más cantidad de mercancías en un momento determinado. De este modo, cuando los avances se dieran en los sectores productores de bienes de consumo para el obrero, se reduciría el valor del producto que a él corresponde, pues como vimos, en el supuesto arriba señalado por Marx, en el que se establece la "constancia de la masa de productos" que garantizan la reproducción de la fuerza de trabajo, sin mermar sus aptitudes para el trabajo. Semejantes resultados se logran con la intensificación del trabajo. En este caso se dará origen en tiempo determinado a más producto y más valor. Implícitamente este recurso también puede suponer, en algunos casos, la inserción de medios técnicos de mejor lograda eficiencia productiva. Ya que la ejecución reiterada de algunos procesos que requieren de movimientos y contactos de la fuerza de trabajo separados por tiempos menores, ha de acompañarse de los medios técnicos que se adapten al ritmo de trabajo más vigoroso.

Se establece así todo un sentido de la actividad económica de la sociedad, guiada por la fuerza y las condiciones dictadas por el capital. Manifestado en la continua innovación técnica, expresada, a su

vez, en un cambio ascendente de la proporción del capital constante sobre el capital variable, aumento de la composición técnica u orgánica del capital. O lo que es lo mismo, el desplazamiento de trabajadores por el uso intensivo de maquinaria. Fenómeno que no lleva directamente a la cesación del incremento de la ocupación de fuerza de trabajo, si bien a un comportamiento declinante en el largo plazo.

La cuantía del cambio en la ocupación de los trabajadores depende de la confrontación de dos impactos. Por un lado, la reducción gradual y proporcional de subsecuentes procesos de producción, así como la cantidad ampliada en términos absolutos por otro lado.

Del mismo modo, se puede cumplir el fin que persigue la instrumentación de técnicas más avanzadas, es decir, el ensanchamiento del tiempo de trabajo impago, el plusvalor. Pero ante este propósito subsisten repercusiones que tienden a neutralizarlo.⁵⁶ Pues si bien, se genera una masa mayor de plusvalor, también se incrementan los costos representados por el capital constante. Luego operan dos situaciones antagónicas que inciden en la cantidad de los beneficios del capitalista y de su proporción respecto a los costos globales. Ambos, la tasa de plusvalor y la composición orgánica del capital, pueden obrar en el mismo sentido; incluso es necesario que las bondades de la primera superen a las condiciones adversas de la segunda para que se dé continuidad a la transformación tecnológica. Marx asume como un hecho la preponderancia de la segunda fuerza en el largo plazo, lo que condiciona la *caída tendencial de la tasa de ganancia*. Se presenta así el dilema para el empresario: hacer más productiva la fuerza de trabajo mediante la innovación técnica en compañía de costos más elevados o mantenerse en un nivel estático de productividad sin la opción de excedentes que propicien la ampliación de la producción en un futuro. Según el planteamiento de Marx, se resuelve regularmente por el primer camino, que es el que se autoexige el mismo capital. Se encauza de este modo por una alternativa temporal sólo para que después se convierta en un escollo y sea una antesala, a su vez, de la misma alternativa en el futuro.

Al mismo tiempo que evoluciona la productividad de la fuerza de trabajo y con ella el acrecentamiento de la producción de mercancías en su forma de medios de producción y consumo no se presenta su contraparte en el mercado, en forma de ingreso, que propicie su realización. Marx no

⁵⁶ La exposición de Marx primero alude a la generación de plusvalor; y la cuantía y variación de este lo expresa como una proporción, la tasa de plusvalor o explotación, que compara el plusvalor o trabajo excedente con el trabajo necesario:

$$pv' = pv/v$$

Sin embargo, en el terreno práctico del cálculo de costos y beneficios, el capitalista ha de considerar la diferencia entre su desembolso total inicial con el producto de la venta, es decir, con la masa de plusvalía (en el supuesto de que las mercancías se vendan a su valor). Establece así la tasa de ganancia: $g' = pv/(c+v)$, y que para ilustrar mejor su planteamiento la expresa como: $g' = (pv/v)/[(c/v)+1]$, o lo que es lo mismo, la tasa de plusvalor sobre la composición orgánica del capital más la unidad. Se capta entonces, una relación directa en la tasa de plusvalor sobre la tasa de ganancia y otra inversa, entre la composición orgánica del capital con aquella última.

se refirió a que tanto se podía mitigar esta situación mediante de cambios en la esfera de la distribución. Sin embargo, se sigue de su explicación del largo plazo, en cuanto al estado material del obrero y del proletariado en general, que no es posible revertir el proceso de depauperación relativa en el tiempo; y las condiciones de producción, dirían algunos de los que avalan esta hipótesis. Como lo reflejan los factores determinantes de la tasa de ganancia, pues de las variables en juego, el capital constante, aun cuando su comportamiento sea contrario a la tasa de ganancia, puede repercutir favorablemente sobre el plusvalor.⁵⁷

El capital variable no actúa así, pues en tanto parte de la composición orgánica del capital, en supuesto incremento, no observa visos de expansión relativa en esta teoría. Paralelamente, tiende a descender respecto al plusvalor, ayudando a la obtención de una mejor tasa de ganancia.

Es por lo tanto, la fuerza de trabajo un factor que sólo puede alentar a la elevación de la tasa de ganancia a costa de su propio valor. Procedería así la reducción de la expresión monetaria de este valor, el salario. Pero Marx, como observamos antes, supone la venta de toda mercancía a su valor, el precio de la fuerza de trabajo no es la excepción.

Este resultado (el acrecentamiento de plustrabajo mediante una menor retribución al trabajador), sin embargo, sólo se alcanzaría merced a la reducción del salario del obrero por debajo del valor de su fuerza de trabajo. Aquí el plustrabajo no se prolongaría sino mediante la violación de sus límites normales, sus dominios no se extenderían sino mediante el despojo confiscatorio en los dominios del trabajo necesario...pero de este modo sólo se opera una reproducción insuficiente de su fuerza de trabajo. A pesar del importante papel que desempeña este procedimiento en el movimiento real del salario, impide su consideración aquí el supuesto de que las mercancías y por tanto también la fuerza de trabajo, se compran y venden a su valor pleno.⁵⁸

Es decir, dicho supuesto se apega al seguimiento analítico de su explicación, sin obstar su abandono en la descripción menos abstracta del mundo real como lo considera en el tomo III de El capital. Aun cuando al mismo tiempo precise que los movimientos del salario ténganse a guiar por el valor de la fuerza de trabajo, no ya como el requerimiento expositivo de un supuesto, sino como la descripción de la condición necesaria de la acumulación de capital.

En este orden de cosas, se sostiene el análisis ulterior de Marx, desarrollado en otro nivel de abstracción, y en cual se ubican el concepto de salario y las referencias al mercado de la fuerza de trabajo.

⁵⁷ Adelman sistematiza el estudio de Marx sobre la tasa de acumulación, concluyendo que en última instancia lo que la determina es el incremento del apital, o lo que es decir en términos de valor, el capital constante. op. cit. pág. 69.

⁵⁸ Karl Marx, op. cit., vol. II, pág. 381.

Surgen en este cambio de perspectiva aparentes contradicciones en los diferentes autores que estudian esta teoría. Pues parten algunos de ciertos supuestos que obran con todo su rigor en un plano de análisis, y sin que sean abandonados para ciertas situaciones más concretas, asumen necesariamente modificaciones. Lo demuestra así la contrariedad de los estudios de Irma Adelman con los de Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, sobre la repercusión del salario en las características de la producción, relación medios de producción-fuerza de trabajo, y por lo tanto, la ocupación de mano de obra. Mientras Adelman no considera que el nivel del salario haya sido para Marx significativo en la evaluación y decisión del capitalista para sustituir la fuerza de trabajo por maquinaria, toda vez que esta continua sustitución es un proceso inmanente a la persecución de mayor plusvalor, independiente del nivel del salario o tasa de interés.

Es de interés observar que Marx dedujo esta tendencia secular hacia un alza en la composición orgánica del capital sin analizar directamente ya sea el comportamiento de las tasas de interés o de las tasas de salarios.

Tal como él lo ve (Marx), el estímulo a la inversión es independiente de la tasa de ganancia o de la tasa de interés, ya que el deseo o la necesidad de invertir son inherentes a la actitud psicológica del capitalista y a la estructura de la sociedad.⁵⁹

En tanto para Sunkel y Paz el salario se constituye como un punto de obligada referencia para el empresario en general, y cuando éste observa incrementos considerables, mermando la proporción de los beneficios, es entonces cuando se requiere de la innovación tecnológica. Y de hecho le confiere al salario un papel preponderante en el carácter cíclico de la evolución económica.

No por esto se puede concluir que ambos estudios sean excluyentes, sino que llegan a coincidir en sus apreciaciones generales si se considera los supuestos a los que aluden sus planteamientos. Se puede comprender mejor el acercamiento entre ambas tesis cuando se atiende el momento de la exposición de Marx que cada una tomó como punto de partida para su referencia.

Pero queda mejor aclarada la cuestión en las propias palabras de Marx alusivas a la relación entre el salario y el proceso de acumulación.

En las secciones referentes a la producción de plusvalor partimos constantemente del supuesto de que el salario era, cuando menos, igual a el valor de la fuerza de trabajo. Se expuso, además que el salario, ya sea en cuanto a su valor o en cuanto a la masa de los medios de subsistencia por él representada, puede incrementarse aunque se eleve el grado de explotación del obrero. En el movimiento práctico del capital, empero, también se produce plusvalor mediante la reducción violenta del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo. De hecho, una parte del fondo para el consumo necesario del obrero se transforma así en fondo para la acumulación de capital...La gratuidad de los obreros es un límite en el sentido matemático, siempre inalcanzable, aunque siempre sea posible aproximársele. Es una tendencia constante

⁵⁹ Irma Adelman, op. cit., págs. 95 a 97.

del capital reducir a los obreros a ese nivel nihilista.⁶⁰

Se entiende pues, que tanto el valor de la fuerza de trabajo como el salario repercuten significativamente en el proceso de acumulación y a su vez en el comportamiento de la ocupación, aun cuando no es similar el efecto ni su intensidad. Pero no necesariamente se pueden mover ambos, valor de la fuerza de trabajo y salario, en la misma dirección, por estar cada uno determinado por diferentes factores sociales. Ya que si se atiende a las expresiones externadas en algún momento por Marx, ha de concluirse que existe una estricta contraposición entre los salarios y los beneficios.

Sin embargo, del sentido general de su planteamiento no se puede extraer tan determinante afirmación. Pues el insistiría que semejante situación, la que establece la contrariedad salario y beneficios, sólo estaba descrita erróneamente, por autores como Ricardo, y quienes retomaron su teoría para sí, por circunstancias que no le eran propias, por ser limitado su campo de explicación.

Los defectos de su análisis (los encontrados en el análisis de Ricardo respecto al plusvalor y la ganancia) son, 1) que considera como condiciones generales y exclusivas -evidentes de por sí-, de la producción capitalista, a las condiciones particulares dentro de las que rigen estas leyes. No sabe de cambio alguno ni en la duración de la jornada laboral ni en la intensidad del trabajo, de tal manera que en él la productividad del trabajo se convierte en el único factor variable; 2) pero, y esto falsea su análisis en grado muy superior, Ricardo, al igual que los demás economistas, nunca investiga el plusvalor en cuanto tal, esto es, independientemente de sus formas particulares como la ganancia, la renta de la tierra, etc. De ahí que confunda directamente las leyes de la tasa de plusvalor con las leyes de la tasa de ganancia.⁶¹

Pues si Marx cuando supone la jornada de trabajo y la intensificación del mismo constantes, da por cierto que "...no es posible ningún cambio absoluto de magnitud en el valor de la fuerza de trabajo y en el plusvalor sin que varíen sus magnitudes relativas ...Estableciéndose así que: el aumento o disminución del plusvalor es siempre consecuencia, y nunca causa, de la disminución o aumento correspondientes operados en el valor de la fuerza de trabajo".⁶² Análogo efecto lo considera para el salario sobre la ganancia en el tomo III, observando los mismos supuestos; es decir que el incremento (disminución) del salario disminuya (aumente) la tasa de ganancia. Y por lo tanto, no se contempla el caso en el que por medio de la intensificación y la productividad del trabajo se acreciente el plusvalor, el salario y la ganancia a un tiempo. Situación ésta que cabe en la amplia gama de combinaciones posibles citadas e implícitas en su teoría.

Ahora bien, qué tanto es el margen de variación entre el valor de la fuerza de trabajo y el salario, y cuáles son los factores que determinan sus diferencias cuando se abandona el supuesto de su coincidencia, son las preguntas pertinentes para entender el impacto de la ascensión o declinación

⁶⁰ Karl Marx, op. cit., vol. II, pág. 741.

⁶¹ Ibidem, nota a pie de página y texto para la 3a. y 4a. ediciones de El capital, pág. 633.

⁶² Ibidem, pág. 633.

del salario sobre la acumulación y el empleo.

Vemos primero que Marx se opone a la concepción del salario "...como una participación del producto mismo", como si se tratara de una simple negociación entre el capitalista y el obrero para participar en mayor proporción del producto, pues a esta ilusión le antecede el estado que guardan los grupos sociales en un momento determinado de la acumulación de capital. No obstante que en el transcurso de su exposición alude a la asignación del producto correspondiente al obrero, no hace en el sentido de señalar el carácter preestablecido de la distribución del producto de valor. Sino indica con ello la procedencia del dinero que se adelanta al trabajador.

El capital variable, pues, no es más que una forma histórica particular bajo que la que se manifiesta el fondo de medio de subsistencia o fondo de trabajo que el trabajador requiere para su autoconservación y reproducción, fondo éste, que, en todos los sistemas de la producción social, tiene que producir y reproducir.⁶³

El concepto del fondo del trabajo adopta en Marx otro significado del señalado por economistas predecesores. Pues no es para él una cantidad de naturaleza inmutable.

Tanto Bentham como Malthus, James Mill, MacCulloch y otros utilizaron el dogma con finalidades apologéticas y en particular para presentar como una magnitud fija una parte del capital variable, o sea el que se convierte en fuerza de trabajo. La existencia de materia del capital variable, esto es, la masa de medios de subsistencia que ese capital representa para el obrero, o el llamado fondo de trabajo, fue convertida en una parte especial de la riqueza social infranqueable y circunscrita por barreras naturales. Dicha masa está tecnológicamente dada. Pero lo que no está dado es el número de obreros que se requiere para poner en acción esa masa de trabajo, ya que varía con el grado de explotación de la fuerza de trabajo individual, y tampoco está dado el precio de esa fuerza de trabajo, si no sólo sus límites mínimos, por lo demás muy elásticos.⁶⁴

Es decir, si se acepta la movilidad de la productividad e intensidad de la actividad de la fuerza de trabajo, el ascenso de éstas puede ocasionar que se incrementen simultáneamente el salario y la masa de trabajadores ocupados si la disminución del valor de la fuerza de trabajo se acompaña de la conversión continua de capital destinado a la adquisición de fuerza de trabajo y bienes de consumo de ésta.

Tampoco el juego de la oferta y la demanda de mano de obra puede arrojar del todo una explicación cabal del movimiento del salario, ni este lo puede hacer de la determinación total de la magnitud de aquellas. No se consigue por obra del mercado la situación en la que, como aseguró Mill en alguno momento, se garantizara por medio de un salario flexible la ocupación de "cuantos quisieran

⁶³ Ibidem, vol. II, pág. 699.

⁶⁴ Ibidem, pág. 655.

emplearse".

La acumulación de capital produce de manera constante, antes bien precisamente en proporción a su energía y a su volumen, una población obrera relativamente excedentaria, estos es, excesiva para las necesidades medias de valorización del capital y por tanto superflua.⁶⁵

Es condición necesaria de la producción capitalista la disponibilidad de fuerza de trabajo para desarrollar el proceso productivo a cambio de una retribución. Cuando se confronta en las diferentes áreas del mercado los capitales ha de propiciarse el desplazamiento de algunos de ellos a actividades que hagan más factible la obtención continua de utilidades para revertir la mengua en las ganancias; es entonces que se requiere de la cuantía suficiente de obreros, así como de materias primas y otros medios de trabajo, para iniciar una nueva empresa. Es inherente, por lo tanto, la existencia de una masa de desempleados al capitalismo. La permanencia de su número, de los desocupados, está determinada por la cantidad de gente procedente de otras regiones geográficas o sectores productivos, del campo por ejemplo. Pero también, de los que han sido desplazados en su propio ámbito de trabajo; a consecuencia generalmente del cambio originado en las formas de producción, la persistente innovación técnica del capital.

El incremento de los medios de producción y de la productividad del trabajo a mayor velocidad que el de la población productiva se expresa, capitalístamente, en su contrario: en que la población obrera crece siempre más rápidamente que la necesidad de valorización del capital.⁶⁶

Se da lugar así a la generación de una "sobrepoblación relativa", o mejor en su expresión urbano industrial, " ejército industrial de reserva"; elemento concomitante del capitalismo. Y concepto de profunda significancia en la teoría marxista, clave para la crítica a la opinión de la " economía política burguesa" acerca del mercado de mano de obra.

La sobrepoblación relativa, pues, es el transfondo sobre el que se mueve la ley de oferta y la demanda de trabajo. Comprime el campo de acción de esta ley dentro de los límites que convienen de manera absoluta al ansia de explotación y el afán de poder del capital.⁶⁷

Y tampoco son estas dos fuerzas para Marx, oferta y demanda de trabajo, tales como las concibieron sus antecesores. La oferta, por un lado, no se reduce a la suma de trabajadores activos y en potencia, sino que considera la intensificación del trabajo como factor importante de su constitución. De otra parte, también la demanda de mano de obra es explicada por el proceso de acumulación, en

⁶⁵ *Ibidem*, pág. 784.

⁶⁶ *Ibidem*, cursivas en el original, vol. III, pág. 804.

⁶⁷ *Ibidem*, pág. 795.

la cantidad y el precio que hagan posible el acrecentamiento del capital.

No minimiza dicho efecto que la contraposición de la oferta y la demanda sobre el salario, algunas veces benigno para el obrero, y otras veces adversa para la consolidación de una fuerza política aglutinada en sindicatos u organizaciones obreras en pos de mejores salarios.

Incluso, la omnipotente ley de la población es aceptada en algunos de sus argumentos. Cuando describe y da por hecho la declinación o degeneración de la forma de vida del proletariado.⁶⁸

De hecho, no sólo la masa de los nacimientos y defunciones, sino la magnitud absoluta de las familias está en razón inversa al monto del salario, y por tanto a la masa de medios de subsistencia de que disponen las diversas categorías de obreros.⁶⁹

Es decir, el ritmo del comportamiento poblacional obedece a un cierto nivel de ingreso, principalmente cuando éste repercute negativamente en las condiciones materiales de existencia de grandes masas de la población, relativamente abundante ante las escasas posibilidades de ocupación ofrecidas por el capital, en un plazo considerable.

Sin embargo, no es necesariamente recíproco el efecto cuando por alguna circunstancia es reducida la cantidad de mano obra con relación a la demanda que de ella propicia el proceso de acumulación. Pues no forzosamente esta situación llega a trascender en mejor calidad de vida por vía de mayor ingreso, y de esa forma restituir la abundancia poblacional. Antes bien, se sucederían cambios en el ámbito de la producción a través de la innovación técnica; con medios que requieran proporcionalmente menos fuerza de trabajo para su operación. Es sólo así que, las pautas señaladas por el continuo ensanchamiento del capital, delimita los movimiento oscilantes de la población. Distantes son éstos de la voluntad de la gente para autoregular su cuantía, como lo sugirió en algún momento John Stuart Mill.

Se comprende así cuán insensata es la sibilurfa económica que predica a los obreros la necesidad de adecuar su número a las necesidades de valorización del capital. El mecanismo de la producción y acumulación capitalistas adecua constantemente ese número a estas necesidades de valorización.⁷⁰

Queda establecida la base sobre la cual se sustenta el comportamiento de las fuerzas del mercado de la mano de obra. Responden ellas al incesante proceso de creación del capital por el capital mismo, entendido éste como el conjunto de condiciones sociales necesarias para la acumulación.

⁶⁸ Gran cantidad de autores han polemizado en torno a esta descripción de Marx, asumida por él mismo como una tendencia insuperable del capitalismo.

⁶⁹ Ibidem, pág. 801.

⁷⁰ Ibidem, pág. 803.

En todo y por todo, los movimientos generales del salario están regulados exclusivamente por la expansión y contracción del ejército industrial de reserva, las cuales se rigen a su vez, por la alternación de períodos que se opera en el ciclo industrial... - sería una bonita ley la que no regulara la oferta y la demanda de trabajo por la expansión y contracción del capital, o sea por sus necesidades ocasionales de acumulación...⁷¹

Puede darse por entendida la manera en que la teoría de Marx comprendió los determinantes del salario y el empleo. Sin embargo, si acaso fuera la intención asentar sistemáticamente un paradigma que diera cuenta de la definición de los factores que dan explicación de las más diversas manifestaciones de la realidad se enfrentaría puntos no del todo aclarados por la misma; uno en particular es la falta de elucidación de los factores que propician y conforman el ciclo industrial.⁷²

1.3 La teoría neoclásica

La llamada teoría neoclásica alude a los planteamientos de autores como Marshall, Edgeworth, Hicks, Pigou, entre otros, y quienes retomaron los postulados de los "economistas clásicos", principalmente de Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, incluso algunas ocasiones han sido englobados en una sola corriente. Aseveración que no carece de fundamento si se observa el profundo significado de la tesis de los unos sobre las bases teóricas de los otros.

No obstante haya perdurado la esencia del pensamiento de una a otra, el seguimiento analítico que se le da a éste, caracteriza el desarrollo de la teoría neoclásica. Esta, además, aplica el estudio sistematizado del mercado a circunstancias sociales un tanto diferentes a las de sus predecesores. Cuando ya la libre competencia ha empezado a desligarse del mundo real, y sólo pasa a formar parte de un paradigma de la "economía pura". Trata de entender el intrincado desenvolvimiento del mercado en el que concurren capitales cada vez más concentrados y agrupados, describiendo un nuevo contexto económico y político, caracterizado por una competencia de orden monopolístico u oligopólico. Pero también, condicionado por las dificultades que entrañaban la realización de las mercancías. Era imperativo, pues, que se comprendiera los escollos por los que atravesaba el mercado y se fijaran las pautas teóricas para superarlos.

La misma conjunción que la teoría neoclásica hace de los principios clásicos le confieren una presentación acabada de las leyes y conceptos con que trabaja, así como una incuestionable congruencia interna de sus argumentos, sustentados en supuestos imprescindibles para la funcionalidad de su modelo.

⁷¹ *Ibidem*, pág. 793.

⁷² Marx advierte pasar por alto la explicación del ciclo industrial, aun cuando dicho fenómeno representa una parte sustancial de la explicación de la economía y la sociedad.

Es por ello, que el estudio que efectúa de los salarios y el empleo goce de mayor coherencia en la interrelación de sus conceptos que otros planteamientos que sólo se refinaron someramente al tema. Pero por la misma cohesión de su análisis, ha estado sujeta a críticas que le cuestionan no ya el proceso lógico de sus planteamientos como el alejamiento con toda situación del mundo real de los supuestos con que trabaja.

Una de esas críticas la representa la síntesis realizada por Keynes, quien formó su teoría a partir de las categorías de la escuela neoclásica. Esta sustentó su trato de la ocupación, según él, en dos principios básicos.

I. El salario es igual al producto marginal del trabajo.

Esto es, el salario real de una persona ocupada es igual al valor que se perdería si la ocupación se redujera en una unidad (después de deducir cualquier otro costo que se evitara con esta rebaja de la producción), sujeto, sin embargo, al requisito de que la igualdad puede ser perturbada, de acuerdo con ciertos principios, si la competencia y los mercados son imperfectos.⁷³

Veamos que supone esta primera tesis. La cual se estructura sobre los supuestos de que: existe la competencia perfecta, el estado de la técnica es invariable, el trabajo es homogéneo en su intensidad y calificación, los obreros tienen el pleno conocimiento de todas las opciones en el mercado de trabajo, la oferta y demanda de una empresa en particular no incide sobre el precio del mercado.

En primera instancia se puede ver que se estima y define la contribución de cada factor de la producción (tierra, trabajo, capital, administración o dirección) al producto.⁷⁴ Se considera que mientras se usa progresivamente más unidades de un factor, prevalece la constancia de la utilización de los demás factores. El factor variable, el trabajo en este caso, participará en el ingreso en la medida que haya conducido su operación en el proceso productivo a incrementar el producto. Ahora bien, no se puede esperar que ese monto de riqueza imputable al trabajo sea invariable indefinidamente. Prevalece en este caso el supuesto de los rendimientos decrecientes, de ancestrales orígenes en teoría como la renta de la tierra en Ricardo. Y que se expresa más concretamente en que el uso continuo y ascendente de un factor, permaneciendo inalterado lo demás, *ceteris paribus*,

⁷³ John Maynard Keynes, Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, Ed. Fondo de Cultura Económica, trad. Eduardo Hornedo, segunda edición, 1965, México, 1986, pág. 17.

⁷⁴ Hicks "acepta "una zona de indeterminación" dentro de la cual los salarios pueden variar sin que exista ninguna modificación en la demanda de trabajo". Hicks observa en su primer libro, La teoría de los salarios, como lo seguiría haciendo a lo largo de su obra (Valor y capital, Capital y tiempo, por ejemplo) la dificultad que entraña la determinación exacta de la correspondencia del producto y el factor de la producción, cuando es harto complicado medir a ambos en términos físicos y monetarios. John Richard Hicks, La teoría de los salarios, Ed. Labor, trad. Alejandro Pedrés Abelló, Barcelona 1973.

capital en el corto plazo o tierra en el largo, provocan un descenso gradual en el producto físico.⁷⁵ O que bien, traducido en precios, equivale a la elevación de los costos, los cuales deben compararse con los beneficios obtenidos por la ocupación extra del factor. Hubo de llamársele *producto marginal* a la delimitación de la colaboración de un factor al producto, cuando su situación en la producción se ubica en condiciones que hacen colindar los efectos benéficos con los adversos, en el *margen* de contrastantes direcciones. Se establece, pues, una sucesión de fases de la producción, caracterizada cada cual por la proporción del producto imputable al empleo adicional de una unidad del factor.

En un primer momento el producto crecerá relativamente más respecto a los costos, después tenderá a nivelarse con ellos, y posteriormente serán mayores los segundos que el primero.

En lo referente al mercado de trabajo, el empresario empleará tantos obreros como llegue el punto en que el costo y el beneficio se equiparen, el costo lo representan los salarios del mercado. Se define así la demanda de mano de obra para una empresa; es decir, la que supone la decisión acorde a la optimización del producto. La suma de la demanda de trabajo de todas las empresas forman la demanda general de trabajo de una economía.

El segundo postulado expresa lo siguiente:

II. La utilidad del salario, cuando se usa determinado volumen de trabajo, es igual a la desutilidad marginal de ese mismo volumen de ocupación.

Esto es, el salario real de una persona ocupada es el que basta precisamente (según la opinión de ésta) para provocar la ocupación del volumen de mano de obra realmente ocupado...⁷⁶

Al tiempo que el salario existente en el mercado determina la ubicación de los puntos que conforman la demanda de trabajo, del lado de la oferta del mismo, los trabajadores evaluarán individualmente el bienestar o perjuicio asociado a un empleo. En la medida que aumente la jornada de trabajo se requerirá una retribución proporcionalmente mayor para compensar el desgaste adicional. De tal forma que se describa un tipo de curva que indique la relación inversa entre el tiempo de trabajo y la utilidad que el trabajador considera podrá experimentar y que se puede expresar en términos monetarios.

No se puede hablar de una sola curva para todo tipo de trabajo, época o lugar; a cada situación caracterizada por la calificación del trabajo o patrones culturales le corresponderá una opinión específica de perjuicios y beneficios. Para los países o "estadios sociales" en los que abunde la mano de obra con relación a las oportunidades de trabajo, se podrá contar, al no ser que la gran masa de

⁷⁵ Aun cuando diversos planteamientos neoclásicos le confieren una causalidad simultánea a las de consecuencias declinantes del producto, en algunos de sus planteamientos, Marshall atribuye más dicho efecto a las condiciones del mercado, es decir, al precio de las mercancías que a las condiciones estrictamente técnicas de la producción.

⁷⁶ John M. Keynes, op. cit., pág. 18.

desocupados opten por la autonegación de la existencia, con el ofrecimiento incondicional de trabajo a cualquier salario⁷⁷. O lo que bien expresa la teoría microeconómica como la tendencia a una oferta de trabajo-salarios perfectamente elástica.

Este segundo postulado supone que los trabajadores tienen cabal conocimiento de los diferentes lugares donde poder contratarse. Lo que lo hace factible, es poder desplazarse sin barreras ni contratiempos de una a otra de esas unidades productivas. Sin embargo, la realidad no sigue a tan lógicos sucesos; por el contrario, se presenta paro o desempleo atribuible a la inconsistencia de la comunicación interna del mercado, *desocupación friccional*. El mejor camino, por lo tanto, para superar este tipo de paro requiere de una estructura de comunicación adecuada, que una las diferentes opciones presentadas en la economía. Si se cumple con tal condición, a un determinado salario, consecuentemente, se logra la disponibilidad de mano de obra de todos aquéllos que deseen emplearse. Y simultáneamente se conseguirá el equilibrio entre oferta y demanda de trabajo, posibilitando el desarrollo de las capacidades potenciales de la planta productiva y de las expectativas de los sujetos.

Por otra parte, del enunciado de Keynes no se puede determinar que el salario se fije directamente por el producto marginal del trabajo. Su afirmación se refiere más al hecho por el cual el empresario opta, como todo sujeto en el mercado que pretende sacar el mejor partido de los bienes económicos que le rodean, en el más hondo sentido conferido por Smith al comportamiento de los hombres en la esfera económica, emplear tal cantidad de obreros en que el valor del producto marginal, la expresión dineraria del producto marginal, iguale al salario con que han sido contratados y que es el imperante en el mercado. En ello convienen síntesis como ésta:

La curva de demanda de mano de obra es su curva de productividad marginal.

Esto se llama a veces, erradamente, "la teoría de la productividad marginal de los salarios". Esto es incorrecto por que no se especifica como se determina la tasa salarial. El salario puede ser especificado por la competencia del mercado, o por la negociación colectiva, o por regulación legal. Todo lo que dice esta expresión, es que, una vez determinado el salario, (por cualquier medio que sea), el empleador tratará de ajustar el empleo y la producción para maximizar su beneficio. Es una teoría de la *demanda de mano de obra*.⁷⁸

El efecto de los rendimientos decrecientes de la producción, supuesto sobre el que se erige la teoría de la productividad, sobre el salario se da a través de la demanda agregada de mano obra; como también la utilidad marginal lo condiciona por medio de la oferta de trabajo.

Se derivan algunas situaciones en las que la productividad marginal define el comportamiento del

⁷⁷ Carlo Benetti; en su obra *La acumulación en los países capitalistas subdesarrollados*, Ed. F.C.E., 1a. ed. trad. María Isabel Hernández, México, pág 13; observa que este supuesto no está considerado en el desarrollo de la teoría neoclásica.

⁷⁸ Lloyd G. Reynolds, *Economía laboral y relaciones de trabajo*, Ed. FCE, trad. Eduardo L. Suárez, 2a. edición en español de la 7a. edición en inglés, 1984, México, pág. 98.

salario, por medio de esta manera de razonar, adentrando en el análisis algunas modificaciones de ciertas variables. Si se suscita deliberadamente un aumento del salario, su repercusión en las diversas empresas o ramas de la producción será distinta, según las proporciones de trabajo-capital que se tengan en cada una de ellas. Mayor será el impacto en aquellas unidades económicas en las que se use más trabajo relativamente que en aquellas en las que el uso del capital u otros factores sea preponderante. Habrá, en tal circunstancia, de disminuirse la cantidad de obreros empleados a los niveles señalados por el valor del producto marginal. La reducida demanda de trabajo agregada que resulte, propiciará el retomo del salario a su antiguo nivel.

De otra parte, la oferta de trabajo se verá acrecentada cuando el nivel mayor de retribución estimule individual y socialmente a las personas a emplearse; ya sea que acepten trabajar horas extras o quienes habían permanecido hasta entonces voluntariamente inactivos se dispongan a ser ocupados. Toda vez que ese nuevo ingreso iguale algún punto de la curva de utilidad laboral más alta para algunos o la suficiente para prestar sus servicios de otros. Análogamente a lo sucedido con la demanda de trabajo, la oferta, al ampliarse presionará hacia la reducción salarial.

La transformación de los procesos productivos, expresada en la inserción de medios técnicos más eficientes, limita la cantidad de operadores en alguna actividad; es decir, paralelamente al incremento del producto promedio por trabajador que pueda reportar la innovación técnica, las características físicas de los nuevos medios manifiestan barreras al uso de mano de obra. Ya que después de determinada cantidad utilizada de esta última, es prácticamente nula la agregación al producto por alguna unidad más de trabajo. En dicho proceso está implícito, generalmente la sustitución de trabajo por capital. Lo cual, según la teoría neoclásica, responde a la configuración de precios relativos de los distintos factores de la producción. Es por ello, que en tal perspectiva, resulte una alternativa viable para el conjunto de empresarios decidirse por la industrialización. Máxime cuando los salarios han sido fijados en un nivel elevado por ciertas políticas gubernamentales o sindicales.

¿Qué sucede entonces cuando ese mismo camino de la industrialización es adoptado en un contexto de ilimitada oferta de trabajo y dudosa política obrerista?

La respuesta que presenta la teoría neoclásica es consecuente con el supuesto de que se parte de una economía cerrada; en el sentido de que la disponibilidad y características particulares de los factores responden al ambiente económico *interno*, no necesariamente geográfico. La especificidad y cantidad de dichos factores se asocian a la dinámica particular de un mercado. El capital, la mano de obra, la tierra y el trabajo de dirección adquirirán las cualidades que les dicte su mercado particular. Si predominan, por ejemplo, los salarios bajos, trabajo abundante y capital escaso, no habrá estímulo para innovar técnicamente y sustituir uno por otro factor; racionalmente es mucho más conveniente optar por los procesos que intensifiquen el uso de mano de obra barata. Sin embargo, cuando en ésta última circunstancia se cuenta con capital (maquinaria y equipo), o lo que equivale a la consideración de un entorno económico abierto, es también racionalmente adecuado decidirse por el uso de tan eficientes procesos productivos intensivos en capital, por lo demás relativamente baratos y que se

encuentran disponibles en el mercado. Contribuyen de esa manera a abreviar las fases de diseño, creación y adaptación del equipo a la planta productiva de un país.

La inclinación por cualquiera de las combinaciones entre insumos ha de tener como base de referencia los costos y beneficios, presentes y futuros, que cada opción sea capaz o potencialmente susceptible de proporcionar.

La estimación debe partir de los precios de las mercancías producidas con aquellos factores. Es por ello que se concibe la dinámica del mercado de trabajo como resultante de las fuerzas que contienden en la fijación del precio del producto.

...la demanda de trabajo es una *demanda derivada*, y las propiedades especiales de la *demanda derivada* pueden considerarse de esta forma como una parte de la teoría general de los salarios.⁷⁹

Es decir, los precios de las mercancías inciden sustancialmente en la oferta y demanda de cada factor; pues en cierta medida, el valor del producto marginal obedece a su expresión monetaria más que a sus magnitudes físicas.

Sin embargo, esta desviación de las pautas señaladas por el producto marginal se aminora con la redistribución de los capitales de las distintas áreas de la economía. Es así que, la movilidad de los agentes y elementos económicos juega un papel crucial para el pleno desenvolvimiento de la producción. Lo que a su vez permite la funcionalidad óptima del mercado, aun a costa de la transgresión de su tan halagadora capacidad autoreguladora.

El ejemplo más palpable, a este respecto, lo representa la manipulación de la tasa de interés, así como toda política de precios, incluida cualquier disposición salarial. Se consigue, entonces, el reordenamiento equilibrado de la inversión mediante el despiazamiento oportuno de capitales de una a otra actividad productiva. Ha de constatarse la repercusión tan luego los capitales se encaucen adecuadamente, la tardanza en el ajuste propicia la persistencia del *paro*. Desocupación que puede mantenerse, si acaso variar en cantidad, y llegar a caracterizar el ambiente económico del capitalismo.

El comportamiento mismo del salario puede que no esté directa e inmediatamente orientado por la contribución del trabajo al producto. El caso señalado por Hicks, en el cual se combina salarios constantes y producto marginal creciente, o ésta última variable y contracción salarial, junto con movimientos poco significativos de la demanda de mano obra. El rezago por el cual tarda en manifestarse por vía de la demanda, a veces por tiempo muy prolongado, si no es que definitivo, hace suponer en la aparente y total independencia del salario y el producto marginal. Posibilidad que

⁷⁹ John R. Hicks, op. cit., pág. 17.

se contempla, al igual que en la teoría marxista, en el pensamiento neoclásico. El movimiento ascendente del salario generalmente debe tener como condición necesaria el incremento del producto por el cual coopera en su obtención el trabajo, pero no logra ser suficiente su causalidad. Como vimos, intervienen otros codeterminantes en la fijación del salario, políticos o culturales, de mayor peso que la contraposición de las fuerzas del mercado, pese a que la teoría neoclásica siga apelando, aun en esta aparente indeterminación, a la Imperfección del mercado para explicar la interrupción de una secuencia lógica y medular en su discurso.

Esta no correspondencia del salario y del producto atribuible al trabajo, el primero rezagado respecto al segundo, no deja de ser importante en el lugar en donde se suscite. Puede provocar, la obtención de ventajas el uso del factor, conformándose un tipo de privilegio, es decir, un grupo de compradores de un insumo barato. Consiguientemente, el aprovechamiento de un bien (factor trabajo) garantiza la obtención de amplios márgenes de ganancia, posibilitado y estimulado por el marco jurídico y político de la región. En otras circunstancias, bajo el amparo del libre mercado, ambiente típico del análisis neoclásico, y en la fe de la *desregulación laboral*, la incorporación de nuevos capitales atraídos por la baratura de la mano de obra favorecería la mejor retribución al trabajo mediante la elevación de su demanda.

En toda la proposición anterior, se revela de una u otra forma, la herencia de la escuela clásica (de Smith, Ricardo, Mill, etc.). Propende a concluir en los mismos términos en los que resultan de una teoría sustentada en la teoría del fondo de los salarios.⁸⁰ Al igual que en ésta se entiende regularmente una correlación inversa entre los salarios, nominales y reales, y el empleo. Sin embargo, parece ser cuestionada la aseveración que contrapone conjuntamente los salarios reales y nominales al empleo, por los señalamientos de algunos autores neoclásicos al omitir supuestos relevantes en el primer plano de su análisis. Hicks, por ejemplo, cuando conviene en hacer un lado el supuesto de salario monetario o de mercado inalterado advierte diversos efectos.

Una elevación de la tasa de salario monetario disminuirá necesariamente el empleo y aumentará los salarios reales, porque un ingreso monetario constante no podrá continuar comprando una cantidad constante de bienes a un nivel de precios mayor; y si no se eleva el nivel de los precios de los bienes no cubrirán sus costos marginales: Por lo tanto debe bajar el empleo; a medida que este baja, disminuirán los costos marginales en los términos de la mano de obra, y por lo tanto se elevarán los salarios reales.⁸¹

Da cuenta de una situación comprendida en el estudio *clásico* sobre el mercado de trabajo, al tiempo que cuestiona la síntesis keynesiana en torno al fenómeno. Del que se percibe, en apariencia, la

⁸⁰ Referencia obligada y enfáticamente recordada por Schumpeter cuando se refiere al paralelismo de los corolarios analíticos de ambas corrientes teóricas. Lo confirma también la afirmación del mismo Hicks: "Una teoría tal como la del *fondo de los salarios*, modernizada es perfectamente compatible con la de la productividad marginal; y he estado, tentado a utilizarla, y en forma importante, en este libro." op. cit. pág. 28.

⁸¹ John R. Hicks, "*Keynes y los clásicos*", en *Dinero, interés y salarios*, traduc. Eduardo L. Suárez, (artículo publicado por primera vez en *Econometría* en abril de 1937), Ed. F.C.E., México, 2a ed., 1986, pág. 105.

factibilidad de la fijación de un salario monetario, que no real, y de la coexistencia de salarios reales crecientes y desempleo. Aun así, sigue perteneciendo al desarrollo teórico de esta teoría, tal como la concibió Keynes. Pues la situación descrita por Hicks parece ser más una excepción que una regularidad de su análisis. Sobre todo cuando señala el comportamiento de ambos tipos de salarios.

(Dado que un cambio de salarios monetarios va acompañado siempre de un cambio de los salarios reales en la misma dirección, si no es que en la misma proporción...)⁸²

Se sobreentiende que el punto de equilibrio, es decir, el que garantiza la supresión del paro en un ámbito caracterizado por la persistencia del precio de las mercancías, habría de conseguirse mediante la reducción del salario real, y que, en el sentido dispuesto por la estratagema analítica de Hicks se cumple vía contracción del salario monetario, debido, claro está, a la sobreoferta de trabajo. Lo que no es otra cosa en síntesis, que la atribución a la flexibilidad de los salarios reales, junto con el sustento marginalista que los supone, el comportamiento y adaptación del empleo a un punto de equilibrio. Describiendo de ese modo, una correlación inversa entre las dos variables en las múltiples circunstancias entendidas a partir de la teoría neoclásica.

1.4 John Maynard Keynes

La repercusión de su obra ha sido significativa en el quehacer de la teoría económica; además sus planteamientos trascendieron al ámbito de la política económica, hasta constituirse en la caracterización de una estrategia estatal durante un tiempo considerable de este siglo. No sólo en los países de los que partió su análisis, aquellos que mostraban un mayor desarrollo de sus mercados y de las actividades productivas, sino también por países de menor desarrollo como los latinoamericanos. Los que en un contexto político e institucional que les fue singular apelaron a dicha concepción no tanto ya para superar escollos del capitalismo pretendidamente por medio de la política económica, pues fue más un sustento teórico de la estrategia de industrialización guiada por el Estado de cada nación.

Es precisamente por las secuelas en el mundo real que el análisis de Keynes y sus conclusiones han sido sometidas recurrentemente al debate teórico. Sobre todo por los economistas formados con los mismos elementos teóricos que él, atribuyéndose en la discusión alcances limitados de los estudios realizados por cada uno, por la parcialidad del terreno, acusan, sobre el que se erigió el análisis de cada uno.

Aun así, el planteamiento de Keynes conserva mucho de la forma en que se concibió la economía por

⁸² *Ibidem*, pág. 107.

medio de los argumentos que dieron origen a su formación académica. Utiliza, lo que Hicks da en llamar la interrelación de mercados, que implica la consideración de cualquier variable económica en relación a una multiplicidad de factores ubicados en otro ámbito de la actividad económica.

No queda fuera de esta acepción de la interacción de las fuerzas económicas la opinión de Keynes respecto al mercado de trabajo.

Es por ello que, aun cuando acepta el postulado de la productividad marginal como determinante del salario real, junto con la demanda de trabajo, difiere en otro principio de la teoría clásica, debido al papel que en algún momento de su exposición juegan el salario y el empleo. Keynes, resume Hansen: "Aceptó la teoría de la productividad marginal de los salarios. Si la industria está operando con rendimientos decrecientes (costo marginal creciente) las tasas de salarios reales deben decrecer (a la corta) a medida que la ocupación aumenta."⁸³

Lo cual expresa que Keynes consintió "(como los clásicos) que los salarios reales y la ocupación tienen una correlación inversa".

No obstante, precisaba las características de esa relación.

El postulado que Keynes atacó de hecho contiene dos proposiciones muy comunes y simples: 1) Los trabajadores rehusarán la oferta de empleo si el salario real se les reduce abajo del salario real corriente; 2) una reducción de las tasas nominales es un medio efectivo para reducir las tasas de salarios reales. Estas dos proposiciones pueden ser resumidas en la expresión de que el salario real existente es igual a la desutilidad marginal del trabajo.⁸⁴

Es decir, cuestionaba en su análisis los fundamentos de una teoría y política económicas que consideraban a las fuerzas del mercado de mano de obra con la capacidad para lograr un equilibrio mediante la flexibilidad de la tasa salarial.

En efecto, convenía en el precepto inobjetable de que en el corto plazo, y en el ámbito estrecho de un negocio, el bajo salario monetario redundaría en mejores condiciones de rentabilidad, alentando consecuentemente a las inversiones. Sin embargo, la repercusión que ha de tomarse en cuenta ante una generalizada y persistente contracción salarial se refirió al comportamiento subsecuente de la demanda; fuerza económica que en el análisis keynesiano explica la inversión, la producción y el empleo.

⁸³ Alvin H. Hansen, Güla de Keynes, trad. Carlos Silva, Fondo de Cultura Económica; México, 1957, pág. 24.

⁸⁴ *Ibidem*, pág. 30.

Contienden, por lo tanto, dos situaciones; una, en la que se vislumbra la factibilidad de que ante la contención del salario, prospere el ánimo para invertir, y acrecentar así la producción y el empleo. Secuencia válida para una empresa o industria en particular, que consista en la disminución de costos, representada por la baratura de la fuerza de trabajo; dos, la generalización de una baja de los salarios puede repercutir en la dinámica de la producción, vía contracción de la demanda.

Parece seguirse, que el efecto contrario, el acrecentamiento del empleo, fuera posible conseguirlo mediante un proceso inverso, es decir, a través de un aumento de salarios, reanimar la demanda de bienes de consumo, y con ello, estimular la inversión .

No es esto último, un precepto de política económica derivado de alguna conclusión de la obra de Keynes. Como tampoco es, y en mucho menor grado, la aceptación de que con una política salarial austera se consiga un ritmo sostenido de la generación de empleos.

Median en su estudio, para interrumpir ambos procesos, una serie de circunstancias condicionadas por el conjunto de variables contempladas en su teoría.

Keynes no encontró una contestación sencilla al problema de la reducción del salario y su efecto sobre la ocupación. Su análisis es pragmático y conduce a una posición agnóstica. En ciertas circunstancias será favorable; en otras no. Todo lo que podemos hacer es aplicar nuestro análisis a una variedad de condiciones supuestas.⁸⁵

Veamos en forma breve y somera algunos puntos del sistema keynesiano. Para ello remitámonos al capítulo 18 de su Teoría general, en el que sintetiza su obra.

Primero ha de pensarse en el planteamiento de Keynes en términos de un proceso económico dinámico; es decir, que tome en cuenta diferentes momentos en el tiempo, y que repercutan sobre las condiciones de algún período futuro las opiniones en el terreno actual de los hechos de aquellos sujetos cuyas decisiones son de amplia trascendencia en el ámbito económico . O lo que equivale al papel preponderante de la *expectativas* en la exposición de Keynes.

Quien resume bajo las siguientes condiciones o supuestos:

*(se dan) por conocidos la habilidad existente y la cantidad de mano de obra disponible, la calidad y cantidad de equipo de que puede echarse mano, el estado de la técnica, el grado de competencia, los gastos y hábitos de los consumidores, la desutilidad de las diferentes intensidades de trabajo y las actividades de supervisión y organización, así como la estructura social, incluyendo las fuerzas que determinan la distribución del ingreso nacional, *no comprendidas en nuestras variables más adelante.*⁸⁶

⁸⁵ *Ibidem*, pág. 154.

⁸⁶ John Maynard Keynes, *op. cit.*, pág. 217.

Establece un modelo en el que se distinguen dos variables dependientes: la producción y la ocupación.⁸⁷ Y tres explicatorias: propensión a consumir, eficiencia marginal del capital y tasa de interés.

La propensión a consumir alude a la inclinación y asignación que se hace del ingreso del conjunto de la población a la adquisición de bienes de consumo. Disposición que se constituye por la costumbre, pero también por las incidencias inmediatas del nivel de ingreso, que propicia estados de holganza o austeridad, y que orillan a un comportamiento dispendioso o frugal, respectivamente, en el destino del ingreso.

Sin embargo, en la medida en que se satisfacen las necesidades más apremiantes se requiere una menor proporción del ingreso para la compra de bienes de consumo; tendencia que se describe con el concepto de propensión marginal al consumo descendente; es decir, la relación del incremento conferido al consumo respecto a la variación del ingreso que le dio origen decae conforme aumenta el nivel de ingreso. Esta asignación del ingreso no es susceptible de modificación en el corto plazo.

Por lo que toca a la eficiencia marginal del capital, se le define como:

La relación entre el rendimiento probable de un bien de capital y su precio de oferta o de reposición, es decir, la que hay entre el rendimiento probable de una unidad de esa clase de capital y el costo en producirlas.⁸⁸

Confluyen en este concepto factores de índole diferente, por un lado un costo espacial y temporalmente tangible; y por otro, la previsión de beneficios futuros del mismo bien. Más concretamente, alude a la tasa de descuento que iguala a la serie de anualidades, rendimientos esperados, con el costo de producción del bien de capital. El empresario procederá a invertir en la medida en que esta tasa iguale a la tasa de interés del mercado.

La evolución de la tasa marginal del capital, o productividad marginal del capital como la llama Hansen, indica una caída en el largo plazo toda vez que la existencia ascendente de bienes de capital supone una competencia más animada, propiciando la posible caída de su precio y de los rendimientos resultantes de la venta. De igual modo, la eficiencia marginal del capital disminuye cuando el producto marginal de la producción de bienes de capital desciende, lo que repercute en un mayor costo de reposición.

⁸⁷ A ellas Hansen agrega la tasa de interés, ya que este autor señala dentro del razonamiento que le atribuye al sistema keynesiano, la determinación simultánea del ingreso y la tasa de interés, y no a ésta como un determinante de aquél, como lo asienta Keynes.

⁸⁸ John Maynard Keynes, op. cit., pág. 125.

podría mencionar de paso que Keynes está de acuerdo con Ricardo y Marx en poner gran énfasis en la posibilidad de una disminución *secular* de la eficiencia marginal del capital resultante de la acumulación sustancial de capital fijo en un período largo.⁸⁹

Por lo que se refiere a la preferencia por la liquidez, el concepto se circunscribe a la explicación de la tasa de interés. Describe el deseo de la gente de optar por la posesión de activos líquidos. Inclination que la conforman tres motivos; ligados dos de ellos a la facultad del dinero de servir de medio de cambio, y el otro en cuanto la moneda observa una capacidad para almacenar valor. Es decir, desempeña la función de atesoramiento. En la primera situación se ubican las razones de transacción y precaución. Cuanto mayores y más reiterados sean los movimientos de las mercancías debido al acrecentamiento de su número, como lo indica el aumento del producto, más grande será la inclinación de la gente para poseer efectivo para afrontar la compra y venta de la producción.

De igual manera, se tiende a la liquidez cuando se prevén ciertas contingencias que requieren la oportuna superación mediante el cubrimiento del adeudo.

Por otra parte, la especulación atiende a los posibles movimientos de la tasa de interés; generalmente se mantienen recursos en forma líquida en espera de que futuras tasas de interés sean mayores a las prevalecientes en el mercado.

En sí, la preferencia por la liquidez representa la fuerza demandante de dinero, cuanto menores sean las tasas de interés, mayores serán los impulsos para conservar en efectivo. Hasta una tasa mínima por la cual se disponga en convertir, en la medida de lo posible, todos los activos en fondos líquidos.

En contraparte, la oferta de dinero se origina de la política monetaria que un Estado instrumenta en un momento dado. En el análisis de Keynes la oferta monetaria se supone invariable; es decir, perfectamente inelástica a la tasa de interés. Se define de estas dos fuerzas una relación que implica un nivel de ingreso a cada tasa de interés, la correlación que se entabla entre ambas es directa.

Mientras que en el ámbito de la producción, se destinarán recursos para la inversión cuando la tasa de interés disminuya. Entra en este condicionamiento la comparación entre la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés. Si la primera supera a la segunda se generan estímulos para invertir; sucede lo contrario bajo circunstancias inversas.

Se determina la posibilidad de inversión, y a su vez de la producción y el empleo, de acuerdo a la amplitud del mercado, específicamente el campo que señala la evidencia de las ventas. En otras

⁸⁹ Kenneth K. Kurihara, Introducción a la dinámica keynesiana, trad. Francisco Romero, Fondo de Cultura Económica, México, 1967, pág. 56.

palabras, la factibilidad de la realización de las mercancías que el flujo de ingresos de la población determine durante un período la demanda efectiva. Parte de esos ingresos son los salarios, los que de igual forma se constituyen en fuerza demandante de una porción significativa del producto. Correspondencia particular que no sobreentiende una causalidad lineal necesaria. Ni como se observó en el análisis de la teoría clásica que confería mayor atención a cierto tipo de efecto de los salarios sobre la demanda, y que oponía el comportamiento de una variable al de la otra.

El argumento (de la teoría clásica) consiste sencillamente en que una reducción en los salarios nominales estimulará, *ceteris paribus*, la demanda al hacer bajar el precio de los productos acabados, y aumentará, por tanto, la producción y la ocupación hasta el punto en que la baja que los obreros han convenido con sus salarios nominales quede compensada precisamente por el descenso de la eficiencia marginal del trabajo a medida que se aumente la producción (procedente de un equipo dado).⁹⁰

Keynes discrepa de tal razonamiento pues considera que es "...más normal en convenir que la reducción de los salarios nominales puede tener algún efecto sobre la demanda global a través de la baja que produce en el poder de algunos trabajadores..."⁹¹

Circunstancia que puede ser mitigada por el repunte de la demanda real de los grupos favorecidos a raíz de la baja salarial o por la demanda conjunta que incluye al consumo de los trabajadores que adicionalmente fueron contratados por la contracción salarial. Esto sólo es posible si el requerimiento de trabajadores ante una caída del salario se presenta con cierto vigor.

Es decir, la elasticidad de la demanda de trabajo con respecto al salario es mayor a la unidad. Son estos casos en los que se hace coexistir la reducción de salario nominal con la invariabilidad de la demanda efectiva y el consiguiente incremento de la ocupación.

Lo que da a entender que cada variable económica, por ejemplo los salarios (precio del trabajo) puede repercutir en la producción y el empleo, si influye de por medio en los factores psicológicos que según su sistema teórico conforman las fuerzas determinantes del producto: propensión a consumir, la curva de la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés.

Entonces, si los movimientos salariales no se combinan con cambios de estas variables que conjuntamente puedan conformar un clima propicio para la inversión; tasa de interés relativamente inferior a la eficiencia marginal del capital o una vigorosa propensión a consumir por ejemplo; cualquier descenso de la retribución al trabajo no favorecerá el ánimo inversor del empresario, por el contrario, la declinación de los precios hará difícil la igualación al precio de oferta en algún punto mínimo.

⁹⁰ John Maynard Keynes, *op. cit.*, pág. 227.

⁹¹ *Ibidem*, pág. 228.

Si de una u otra forma el cambio de nivel de los salarios nominales afecta a las variables señaladas, se siguen diversos resultados. Bajo estas circunstancias Keynes describe algunas situaciones que consideró sucederían con mayor probabilidad.

(1) No obstante la reducción de los salarios nominales provoque la caída de los precios, no ocasionará la vigorización de la propensión a consumir. La redistribución de los ingresos puede ser adversa en el afán de consumir cuando los grupos beneficiarios de las transferencias, que de por sí se ubican en posiciones holgadas, no generaran respuesta significativa en el consumo ante una elevación del ingreso.

(2) Cuando se habla de un sistema no cerrado; es decir, que transe con el exterior, y si estos lazos se dan reiteradamente y en grandes magnitudes, sin ser afectada por la interposición de barreras arancelarias. La baja salarial contribuirá al aumento de la producción y el empleo a efecto de la ampliación de la demanda externa.

(3) Si en una economía no cerrada, la baja salarial hace descender los precios, la relación de intercambio, relación de precios de los bienes internos con respecto a los externos, disminuirá por igual. Pero también lo hará el ingreso real, como expresión de los bienes externos en ingresos nominales internos en contracción. Se utilizaría, entonces, una mayor proporción del ingreso en consumo.

(4) Otra forma por la cual los salarios descendentes contribuyen a la revitalización del consumo, es el impacto en las previsiones sobre futuras variaciones de los mismos. Si se esperan futuras reducciones se generarán, ante un mercado estrecho, opiniones contrarias a la inversión. En tanto, por otra parte, posibles recuperaciones del salario corresponderían a un sentido más alentador hacia la inversión. Ya que el momento en el cual se genere la expectativa se darán por establecidas futuras condiciones benéficas que hagan superar los rendimientos respecto a los costos; es decir, paralelamente al aumento de la eficiencia marginal del capital se vislumbra la reanimación del consumo.

(5) El descenso de los salarios nominales, junto con los precios y los ingresos hará reducir las necesidades de efectivo por el motivo transacción. Se reduce la inclinación por efectivo, se contrae o repliega la curva de preferencia por la liquidez y opera la liberación de recursos líquidos.

Lo anterior se puede expresar, si diversas condiciones se mantienen inalteradas, como la oferta monetaria, en la caída de la tasa de interés. De esta secuencia se consigue el fomento de la inversión. Cumplimiento que sólo puede presentarse si no se consigna la posibilidad del subsecuente deterioro salarial, caso que provocaría el desánimo en la contratación de crédito para el largo plazo

ante posteriores alzas de la tasa de interés. Contribuye a este efecto también, la repercusión en el factor riesgo de un inestable clima social provocado por la contracción del salario.

(6) Ante una reducción generalizada de los salarios se formarán opiniones encontradas entre obreros y empresarios; para proceder, por un lado, por exigencias de una mayor remuneración, y por otro, acceder a más inversiones que lleguen a establecer un ambiente que supere toda expectativa adversa sobre los negocios. Las primeras mermarán la realización de las segundas cuando los obreros de alguna industria en particular persigan la recuperación salarial, inconformes ante los raquíticos salarios monetarios.

7) La deflación imputable a la fuerte baja salarial contravendrá a la situación de las empresas que observen deudas considerables. El efecto, en este caso, será negativo a la confianza y a las decisiones de inversión.

Keynes conviene en que los puntos 4) y 5) son los más susceptibles de llevarse a cabo, sobre todo por la deliberación en política económica.

Sobre la política salarial concluye que "...es más expedito adoptar una política de salarios rígidos que otra flexible que corresponda con pasos suaves a los cambios en el volumen de ocupación..."⁹² debido a que las variaciones salariales que propician el aumento de la producción y el empleo han de sucederse de tal modo que no es compatible la secuencia en el contexto de libre mercado.

En cuanto a la repercusión de los salarios sobre la tasa de interés expresa:

Podemos, por tanto, en teoría cuando menos, producir precisamente los mismos efectos sobre la tasa de interés reduciendo los salarios, al mismo tiempo que dejamos invariable la cantidad de dinero, que aumentando la cantidad de dinero y dejando sin variación el nivel de salarios.⁹³

Sin embargo, ni una ni otra alternativa garantiza, si no se acompaña de otros factores económicos y sociales en el momento indicado, que se cumpla el ascenso de la producción y el empleo.

Lo que lleva a Keynes a afirmar que:

No hay motivo, por tanto, para creer que una política de salarios flexibles sea capaz de mantener un estado de ocupación plena continua como tampoco para pensar que una política monetaria de mercado abierto pueda lograr este resultado sin ayuda. No puede conseguirse sobre estas bases que el sistema económico tenga ajuste automático.⁹⁴

⁹² Ibidem, pág. 234.

⁹³ Ibidem, pág. 234

⁹⁴ Ibidem, pág. 235.

La dirección monetaria estaría de hecho en manos de los sindicatos obreros, con miras a la ocupación plena, y no en las del sistema bancario, si los obreros pudieran actuar (y lo hicieran) siempre que la ocupación fuera inferior a la total, con el fin de reducir sus demandas monetarias por acción concertada hasta el límite requerido, sea cual fuese, para que el dinero abundara tanto, en relación con la unidad de salarios, que la tasa de interés tendiera a bajar a un nivel compatible con la plena ocupación.⁹⁵

Con el fin de responder a cierta problemática, Keynes distingue las características que le son propias a cada una de las alternativas, flexibilidad de la tasa salarial y de la tasa de interés.

1) Es más complicado asignar el salario a cada una de las industrias o sectores de la economía en un contexto social en el que impere el libre mercado. Ante todo, por la reticencia de algunos grupos de trabajadores de concertar bajas salariales. A diferencia de ello, el manejo de la tasa de interés está más en la jurisdicción de las autoridades por medio del control de la masa monetaria.⁹⁶

2) Se deduce, que si los precios declinan debido a la reducción de la eficiencia marginal del capital al ampliarse la producción, manteniéndose invariables los salarios, el ingreso de cada factor productivo, en este caso el capital, será afectado en la medida correspondiente a su participación en la generación del producto. Efecto que Keynes consideró *justo*, si se cumple que cada una de los grupos sociales asume y acepta la permanencia de los ingresos monetarios, en particular de los salarios.

3) El impacto de las deudas se contrapone en ambas políticas. Si la reducción salarial dispone el acrecentamiento relativo de las deudas, al descender los precios la extensión de la oferta monetaria reduce las deudas en relación a precios mayores si se mantienen inalterados los salarios. Aquí Keynes advierte también en que se sobrentiende que la mejor opción es la segunda política.

4) En consecuencia de los puntos enunciados, decidir por la contracción salarial para hacer que disminuya la tasa de interés no provocará la vigorización de la inversión. Por el contrario, la repercusión en la eficiencia marginal del capital, junto a los demás factores señalados, incidirá desfavorablemente sobre la inversión, la producción y el empleo.

El conjunto de argumentos citados anteriormente cuestionan a la flexibilidad de los salarios monetarios como vía para conseguir un ajuste del mercado de trabajo. Si a caso no descarta algunos efectos singulares que puedan sucederse de tal circunstancia.

La existencia de cierto grado de flexibilidad de salarios en industria particulares tiene sus ventajas si sirve para facilitar las transferencias de las que se encuentran en decadencia comparativa a las que

⁹⁵ *Ibidem*, pág. 234.

⁹⁶ En algunas situaciones sociopolíticas no necesariamente concebidas como fascistas, de la omnipresencia estatal, como lo ilustró la experiencia del *socialismo realmente existente* al Este de Europa, han existido sociedades en las que se ha manifestado y sigue realizándose la asignación; en la decisión de parte de la representación obrera, de poca incumbencia, de los salarios nominales y particulares de cada industria. El caso mexicano expresa un tanto esta situación, máxime cuando el salario mínimo legal se ha identificado en el transcurso de la historia con el ingreso total devengado por el trabajador.

relativamente están en auge.⁹⁷

Sin embargo, insiste:

Pero el nivel de salarios nominales en conjunto debe mantenerse tan estable como sea posible, por lo menos en períodos cortos.⁹⁸

En síntesis, la teoría keynesiana plantea las posibles repercusiones de una política salarial no circunscrita y directamente ligada a los costos; sino que su enfoque, que contempla al proceso económico como la confrontación oferta-demanda, ubica la estructura salarial como factor no necesariamente contrario a la continuidad de la inversión, la producción y la ocupación. Analiza diversas condiciones que se circunscriben al sentido propio del capital, como dice Mattick:

Keynes no impugnó el aserto según el cual la optimización del propio interés económico conduce al máximo bienestar social; pero sí encontró que la gente desconoce sus verdaderos intereses. El principio individualista no era suficiente para reconocer el propio interés *verdadero*.⁹⁹

Es decir que, aun cuando, en apariencia se dispongan políticas que en primera instancia resultan gravosas y contrarias al espíritu de la libre empresa; propician en realidad el camino adecuado para realizar el ciclo inversión-producción-consumo, en realidad, y en la consideración del contexto económico global de la sociedad, las medidas, como lo es la política salarial, conviene a la continuidad del sistema dominado por el capital. Eso sí, en un peidao más arriba de la autorracionalización social.

1.5 A. W. Phillips

Análisis posteriores al planteamiento keynesiano pudieron tener ya un marco de referencia en el que se manifestaban las secuelas de la implantación de la política monetaria y salarial sustentadas en esa corriente teórica.

... puede que tuviera algo de sentido temer que el capitalismo experimentara intermitentemente crisis económicas y de presiones generales. Pero cualesquiera que fueran los méritos de las teorías que reinaban entonces (finales del siglo XIX), las descubiertas por Keynes permitieron a las economías mixtas

⁹⁷ John Maynard Keynes, op. cit., pág. 238.
⁹⁸ *Ibidem*, pág. 238.

⁹⁹ Paul Mattick. Marx y Keynes, los límites de la economía mixta, trad. Ana Maria Palos, Ed. ERA, México, 1985, pág. 13.

utilizar sus poderes fiscales y monetarios para elevar el gasto y reducir el desempleo. Cuando han tenido éxito, estas medidas han llevado a esperar una mayor estabilidad y han creado otro problema: la inflación de costos y la estanflación.¹⁰⁰

La razón de este nuevo entendimiento lo propiciaba la transformación económica y política de la sociedad; cuando ya el capitalismo ha asumido características que lo alejan de la más pura y libre competencia y el Estado interviene decididamente en el proceso económico, condicionándolo a través de diversas medidas de política económica. Quedaba sobreentendido el efecto en la producción y el empleo, por vía de la vigorización de la demanda, consecuente al nuevo gasto gubernamental, casi siempre identificado con el déficit público.

No sólo se convenía en que el Estado había adquirido un papel protagónico en la economía aun cuando reconocidamente dentro del desenvolvimiento del mercado. También se consignaba en la teoría económica la relación directa entre salarios (nominales) y el empleo; el aumento de los salarios se constituía en parte de una secuencia que implicaba la animación de la demanda, la producción y el empleo.

En tales contextos, teóricos y sociales, A.W Phillips planteó como un tema a investigar, la relación entre el paro y la tasa de variación de los salarios monetarios en el Reino Unido, 1861-1957. De su análisis, del cual consideró a la productividad de la mano de obra y los precios de las importaciones, concluyó:

...que la variación de los salarios monetarios puede explicarse por el nivel de paro y su variación, excepto en aquellos años -o inmediatamente después- en que hubo una subida suficientemente rápida de los precios de las importaciones que compensase la tendencia a reducir el costo de la vida mediante aumentos de productividad.¹⁰¹

En esos casos de excepción, el precio de las importaciones condicionaría la fijación del nivel de salarios diferente al punto señalado por la productividad y la demanda de la mano de obra. Siendo la expresión de su movimiento el rango de variación salarial. Conexión que establecería un dilema para la política económica; conminaba a decidir por menores tasas de desempleo acompañadas de precios y salarios elevados, o bien, optar por la discreción y estabilidad de éstos y la inestabilidad política y social provocada por un ejército considerable de desocupados.

Sin embargo, posteriormente se presentaron situaciones que en poco describían una correspondencia como la señalada por la curva de Phillips; altas tasas inflacionarias en convivencia con el

¹⁰⁰ Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus, Economía, trad. Luis Tohari Cortés, Mc Graw Hill, México, 1991, pág. 393.

¹⁰¹ A.W. Phillips, La relación entre el paro y la tasa de salarios nominales en el Reino Unido, 1861-1957, en Lecturas de macroeconomía, Ed. CECSA, México, pág. 267.

estancamiento de la producción y el empleo, *estanflación*. Circunstancias que cuestionaban a dicha contraposición mantenida por cierta durante gran tiempo.

...el supuesto "intercambio" entre inflación y desempleo no existe ni ha existido nunca. La inflación de ahora podría impedir que surja el desempleo en el futuro inmediato, pero con seguridad dará lugar a más desempleo posteriormente.¹⁰²

Así de tajante es la crítica monetarista al planteamiento de Phillips, la réplica basaba sus argumentos en los conceptos de la tasa natural de desempleo, tasa de la producción potencial y la inflación tendencial o esperada.

La tasa natural de desempleo es aquella en la que las fuerzas que influyen en la inflación, incremento de precios y salarios, se encuentran en equilibrio. A la tasa natural, la inflación es estable y no muestra ninguna tendencia creciente ni decreciente, corresponde a la producción potencial del país.

Es decir, es aquella en la "que la presión al alza sobre los salarios generada por puestos vacantes es exactamente igual a la presión a la baja sobre los salarios generada por el desempleo."¹⁰³

De igual modo, plantea una tasa inflacionaria tendencial o esperada que perduraba por la misma fuerza de las expectativas de todos los sujetos económicos ante diversas circunstancias de política económica, de producción y de mercado.

La réplica también supone dos causas inflacionarias; la propiciada por la demanda extensiva, representada por la emisión monetaria y expresada en el mercado a través de diversos ingresos acrecentados que se contraponían a una oferta de bienes inelástica. Y la que tenía origen en el costo de los factores, identificada en este caso con los salarios.

Cuando en una economía, en la que operan las condiciones de equilibrio del mercado de trabajo, la tasa natural, se expande la producción a consecuencia de mayor inversión y gasto gubernamental, se contratan más trabajadores, se concertan mejores salarios, operan las dos fuerzas que ocasionan la presión inflacionaria. Lo cual se refleja en una nueva tasa de inflación superior a la prevaleciente anteriormente. Sobre esta nueva dinámica de los precios se fijarán las decisiones de los empresarios y los obreros en torno a la negociación de los salarios, y la fijación de los precios por parte de las empresas.

¹⁰² Eamon Butler; Milton Friedman, su pensamiento económico, trad. Ricardo Calvet Pérez, Ed. Llmusa, México, 1984.

¹⁰³ Samuelson y..., op. cit. pág. 242.

Siendo así, no se contempla que se pueda extender la demanda y se estimule por tanto la inversión y la producción para poder contratar a más trabajadores. Como tampoco éstos se verán inducidos a emplearse si su consumo real no observa variación favorable alguna. Es decir, persistirán tasas de desempleo acompañadas con tasas inflacionarias y tasas de salarios nominales mayores a las anteriores a los movimientos de salarios y precios. De este modo se desplaza la curva de Phillips a corto plazo hacia arriba.

Si las autoridades económicas optan por corregir esta situación, menos desempleo al iniciar la expansión pero mayor dinamismo inflacionario, procederá tal vez a contraer la actividad económica, logro que se alcanza por el debilitamiento del impacto de la inversión inicial. Prevalece así la tasa natural de desempleo original.

Esta hipótesis sobre la relación entre el desempleo y la inflación -según la cual los precios y los salarios tienden a *acelerarse* cuando el desempleo es inferior a la tasa natural- se conoce con el nombre de hipótesis de la tasa natural.¹⁰⁴

Lo cual describe a la curva de Phillips para el largo plazo en forma vertical, diferente a la curva de pendiente negativa concebida por Phillips en su estudio empírico.

La argumentación monetarista desliga todo vínculo que existe entre la teoría monetaria y su efecto real sobre el desempleo. No se trata, como en el planteamiento inicial de Phillips, de contraponer tasa inflacionarias a las de desempleo por intermediación monetaria, que regularmente se trueca en una sucesión de inflación, desempleo y más inflación, sino ante una inflación constante, propiciar el descenso de la tasa natural de desempleo. Para lo cual esta teoría sugiere las siguientes medidas:

- Mejorar los servicios del mercado de trabajo. Así se podrá hacer frente al desempleo considerado friccional y al estructural, al generar una red de comunicación y desplazamiento de los oferentes de trabajo con las distintas oportunidades de empleo.
- Reforzar los programas públicos de empleo. Adecuar las características de la fuerza de trabajo a las que observan las actividades económicas por medio de programas de formación y capacitación.
- Eliminar los obstáculos gubernamentales. Referentes principalmente a los países desarrollados, en los que existe el seguro de desempleo, y la población desocupada no se motiva lo suficiente para emplearse en tanto no está sujeta a la persuasión económica.
- Crear empleo público. Sobre todo en aquellos grupos que observan tasas de desempleo más elevadas.

¹⁰⁴ *Ibidem*, pág. 253.

Esta última de un carácter mucho más discreto que las primeras, si se atiende al razonamiento monetarista, que considera que el papel del Estado en la economía, si bien no debe desligarse del todo, si hace posible el juego de las fuerzas del mercado; planteamiento externado sin reserva moral alguna, por el contrario, encauzada en el más puro sentido de la tesis de Adam Smith, de que el bienestar social ha de conseguirse por la interacción de cada una de la multiplicidad de individualidades económicas en el concierto dictado por el mercado.

CAPITULO II. ASPECTOS TEORICOS SOBRE LA INDUSTRIALIZACION, EL EMPLEO Y LOS SALARIOS EN MEXICO

El análisis de la interrelación de los salarios y el empleo para el período considerado (1960-1992), nos remite a los estudios que han considerado a la Revolución como el antecedente histórico que determinó todo el proceso económico y social posterior al movimiento.

Las diversas perspectivas teóricas que han aludido a alguna de las variables objeto de estudio, salarios y empleo, sobrentienden el tipo específico de relación que guardan entre sí bajo ciertas circunstancias. Por fincar su análisis en esquemas teóricos acabados que describen tácitamente un tipo específico de correspondencia entre dichas variables; se omiten ciertos factores que le son singulares y de alguna forma trascendentes al proceso económico y social del país.

Aún así, no es sencillo agrupar la variedad de reflexiones, distinguidas apenas por el énfasis que le confieren a cierto factor en la causalidad de algún fenómeno. No obstante ello, coinciden en los fundamentos de los sucesos económicos y sociales que caracterizan históricamente a una época.

Es en este sentido, en el que los esfuerzos de algunos autores por ubicar en el análisis económico de México ha permitido su clasificación como parte de alguna corriente teórica.

La síntesis en corrientes genéricas se realiza a través de la réplica hecha por algunos autores a otras proposiciones o bien, por el intento de establecer un marco comparativo de explicaciones sobre situaciones pasadas e hipótesis de futuros fenómenos.

De ese modo se diferencian posiciones en cuanto a la concepción de la política económica. La controversia alude a la cuestión, entre otros múltiples elementos filosóficos y metodológicos, del vínculo de la política salarial con el proceso de acumulación de capital.

Uno de esos enfoques es el marxista, el cual plantea que el capitalismo en México, se ha erigido sobre la contribución hecha por la fuerza de trabajo a la generación de la riqueza, y que por la abundancia de aquella y la situación sociopolítica de su organización se ha expresado en una política salarial acorde al crecimiento del capital.

En tanto, la argumentación keynesiana atribuye cierta facultad a las decisiones en materia salarial de guiarse con diversos grados de libertad para disponer las características que distinguen al proceso económico. Ello sin omitir del todo el fundamento objetivo sobre el cual parte la deliberación política.

Entre esas dos concepciones discurre una serie de análisis que se prestan a explicar el transcurso económico y social de México.

2.1 El significado de la Revolución Mexicana

La alusión a la Revolución es imprescindible en todo estudio o referencia al desarrollo económico subsecuente a la misma. De ella se perfilaría el esquema institucional que condicionaría las relaciones jurídico y políticas entre las diferentes clases sociales y el aparato de Estado, esencialmente en la Constitución.

Esta constitución (que) confiere al gobierno los instrumentos políticos, jurídicos y administrativos básicos para formular políticas, adoptar decisiones y actuar directa e indirectamente en las relaciones político-económicas internas y externas.¹

El suceso revolucionario es visto como parte necesaria e inevitable de un proceso más general. El definido por las diferentes condiciones que conforman la acumulación de capital. Para la cual son múltiples y de distinto grado de maduración las circunstancias que lo propician. Y que para el caso latinoamericano, y mexicano en particular, describen un contexto disímil al delineado en los países desarrollados. Diferencias tales como la ausencia de un desarrollo industrial generalizado, estructuras sociopolíticas en el medio rural distantes del esquematizado para el contexto de los países de mayor avance económico, clases sociales e intereses que en poco se manifestaban por un proyecto de industrialización nacional, la presencia de fenómenos y factores mundiales que señalaban un mapa económico y político alejado del encontrado por la iniciación y efervescencia industrial de los países avanzados industrialmente.

Sin embargo, también formaban parte de esta situación grupos con una perspectiva acorde a los procesos productivos y mercantiles propios del capital. Quienes dieron cauce a este tipo de desarrollo de carácter nacional, sustentado en la consolidación de un sistema político y del avance de la producción y el mercado internos.

La transformación sociopolítica, es decir, la instrumentación de los cambios, no procedió unilateralmente, bajo los designios de una sola clase o grupo, sino que coexistió una gama de intereses de los más diversos tipos.

...la revolución fue hecha por las masas populares, pero fue promovida y dirigida por numerosos exponentes de clases medias rurales y urbanas (pequeños propietarios emprendedores en el campo e intelectuales pobres y medios en las ciudades, principalmente). Esos exponentes de las clases medias comenzaron a reivindicar para México los postulados del liberalismo decimonónico en torno a una sociedad democrática, y acabaron inventando una nueva forma de revolución política, urgidos por la presión incontenible de las masas populares. Querían una revolución política porque deseaban para México un desarrollo capitalista independiente.²

¹ Octavio Ianni, El Estado capitalista en la época de Cárdenas; Era, serie popular; 3a. ed., 1985, México, pág. 16.

² Arnaldo Córdova, La formación del poder político en México, Ed. Era, serie popular, 9a. ed. 1981, México, págs. 21 y 22.

Aun y hayan coparticipado grupos y facciones con posiciones políticas encontradas, la revolución preponderantemente rural se guió por este tipo de fuerzas.

De este modo, se estableció un sistema jurídico y político que si bien no transgredió las relaciones propias del capitalismo, se desarrolló en un marco que permitió se manifestaran políticas del Estado que en primera instancia parecían contradecir el espíritu del libre mercado. El llamado Estado populista es el ejemplo de este tipo de fenómeno.

...la burguesía (comerciantes, empresarios industriales, propietarios agrícolas y miembros del sector financiero) se acomoda a un estilo populista de gobierno, en el cual la retórica a veces incluso socializante no altera fundamentalmente las relaciones capitalistas de producción ni las condiciones político económicas de la acumulación de capital...³

Lejos de entorpecer este proceso, estableció un marco político que le dio cauce, con características de un contexto diferente.

En la práctica, las reformas sociales fueron empleadas como instrumentos de poder: primero: constituyeron un eficazísimo dique contra toda clase de explosiones revolucionarias que tuvieran raíces sociales; hicieron del Estado un Estado comprometido (aunque a su arbitrio) con los intereses de las clases populares y dieron pábulo fácil a que se pensara y se teorizara la Revolución como revolución "socialista" y al Estado como Estado del pueblo; tercero: fueron blandidas como un arma muy efectiva contra las viejas y las nacientes clases poseedoras; cuarto: permitieron a los dirigentes del Estado movilizar a las masas con holgura y para los más diversos fines (desde los simplemente electorales, como en el caso de Obregón, hasta los altamente nacionalistas, como en el caso de Cárdenas); quinto: daban al statu quo un consenso tan sólido, que ni las más violentas convulsiones internas llegarían a ponerlo realmente en peligro. ⁴

Se explica este proceso, muy llanamente, no privativo de México además, por una relación de mutuos beneficios para grupos de posiciones políticas e intereses económicos contrapuestos. Dentro de la base legal que valida el desarrollo de la libre empresa, junto con el establecimiento de la infraestructura económica dispuesta para la consolidación e incluso la formación de una clase burguesa con el perfil acorde al proceso interno de acumulación de capital, se alternaron ciertas concesiones económicas a los campesinos, brazo armado de la revolución, y más tarde a los obreros.

Este juego pudo conseguirse, como plantea arriba Córdova, por la existencia de un grupo gobernante que gozó de cierta autonomía relativa para contener el pragmatismo de la clase dominante, y acceder, previo movimiento armado, a las reivindicaciones populares.

³ Octavio Ianni, op. cit., pág. 55.

⁴ Arnaldo Córdova, op. cit., págs. 21 y 22.

Obreros y patronos, ni siquiera líderes obreros o patronos, jamás se habrían puesto de acuerdo para organizar un sistema de poder como este (presidencialismo). El sistema les fue impuesto y todos ellos no tuvieron más remedio que aceptarlo. Esto no hubiera sido posible si el movimiento patronal o el movimiento obrero hubiesen sido movimientos fuertes e independientes; empero el poder pretendía adoptar y garantizar los intereses de ambos, lo que suponía, por los demás, verlos siempre como obreros o como patronos respectivamente, es decir, no sobrepasar en sustancia los marcos de una sociedad clasista, en la que obreros y patronos existen siempre.⁵

Sin embargo, a pesar de que confluyan intereses diversos en las políticas gubernamentales, prevalecerían más adelante los que en un proceso lógico les son conducentes al capital, con este no podía coexistir la distribución invariable del producto. Esto no necesariamente hubo de representar una ruptura con el discurso emanado de la revolución, en particular el *compromiso* con las clases populares, ello contravendría este origen que le da cierta legitimidad.

Con el tiempo, ha surgido a la luz el hecho indiscutible de que los empresarios, desde hace mucho, han logrado invertir el proceso, de manera que son ellos los que, cada vez más, establecen firmes controles sobre la actividad del Estado, por lo menos en aquellos renglones que directa o indirectamente entran en juego sus propios intereses.⁶

Se consolidaron, paralelamente, las organizaciones obreras y campesinas, caracterizadas por el control gubernamental, desde su constitución hasta su funcionamiento, considerado por algunos autores, como un sistema de orden corporativo.

El populismo mexicano por ello, tuvo una entraña contrarrevolucionaria: se trataba de evitar que el movimiento de masas se transformara en revolución social...

...siguió (el nuevo régimen social) una línea de masas cuyo objetivo esencial era conjurar la revolución social, manipulando a las clases populares mediante la satisfacción de demandas limitadas (tierra para los campesinos, mejores niveles de vida para los trabajadores urbanos); más tarde, entre 1929 y 1938, las masas fueron enclavadas en un sistema corporativo proporcionado por el partido oficial y las organizaciones sindicales semioficiales y dentro del cual siguieron planteándose y resolviéndose las reformas sociales.

En esta institucionalización se desarrolla un proceso de corporativización de la sociedad que se hace cada vez más intenso: en la sociedad industrial avanzada tiene un origen económico, con la constitución de los grandes monopolios; entre nosotros, como lo hemos visto, la corporativización del país se debe a la acción de los grupos políticos dirigentes del Estado.⁷

⁵ Ibidem, pág. 58.

⁶ Ibidem, pág. 63.

⁷ Ibidem, págs. 32 a 45.

En la Constitución de 1917, como en las leyes que de ella derivaron se establecían los alcances de la presencia estatal en la economía y en la sociedad, ampliados los límites por el mismo texto de la ley, cuando el Ejecutivo Federal tenía y tiene la facultad de promulgar leyes y decretar las áreas, ramas o industrias consideradas estratégicas en el desarrollo económico del país.

Los gobiernos postrevolucionarios consolidaban el poder político y el económico. El primero por la aglutinación de diferentes facciones políticas que depositaban su apoyo en una organización "política" que a la vez conductora de la atención de diversos intereses, incluidos los económicos. El Partido Nacional Revolucionario, posteriormente de la Revolución Mexicana y finalmente Revolucionario Institucional nació como un partido ideado desde el aparato gubernamental, como un partido de Estado, podían sintetizarse en él una amplia gama de intereses, sobre todo de aquellos grupos que todavía conservaban cierta fuerza militar o que en algún momento habrían de manifestarse de ese modo. Pero persistía sobre esta multiplicidad de posiciones la definición de un proyecto de desarrollo sustentado en formas modernas de producción en la agricultura y en la industria.

... el Estado parece estar un poco adelante de las fuerzas político económicas del país. Debido a la diversidad y a los antagonismos de esas fuerzas, además del hecho de que ninguna de ellas tuvo el peso suficiente para imponerse a las otras, ese gobierno (el Cardenista en particular) pudo movilizar los medios político-administrativos del Estado burgués y dinamizar el conjunto de la formación social capitalista.⁸

La manifestación más nítida de este proceso se da, como denota la anterior cita, con el gobierno cardenista, en cual se consolidó el esquema político y social del país. Y que si bien no se puede hablar de una continuidad de sus principales líneas de acción, tampoco se puede plantear que hayan sido abandonadas del todo, al menos hasta que así lo reclame el ascenso del capital en todas las esferas de la política y la sociedad.

Al tiempo que se consolidaba la posición económica del Estado, se daba el fortalecimiento político, al tener posesión de áreas estratégicas, las cuales representaban la infraestructura que posibilitaba la acumulación de capital en el sector privado. Ya que en éste no se habían presentado formas de concentración lo suficientemente grandes para hacerse cargo de tal empresa, expresado esto en su sometimiento político. Además, si ésta se hubiese guiado por el criterio estricto de la rentabilidad, en poco hubiera favorecido el surgimiento o establecimiento de empresas, salvo que algunas extranjeras, que conformarían el impulso económico del país.

De igual forma, la cuestión agraria había de encontrar tratamiento por conducción del Estado. El reparto de tierras se expresó en el ejido y la pequeña propiedad, condicionándose, no necesariamente en sentido lineal, dos formas de producción en el campo; una sustentada en el uso

⁸ Octavio Ianni, op. cit., pág. 14.

intensivo de medios técnicos y de la misma tierra, en el supuesto límite legal, y otra en el empleo escaso de medios técnicos y tierra.

De ambas circunstancias y de aquellos no agraciados con el reparto se desarraigó una gran masa de gente, la cual emigró hacia las ciudades, en las que prosperaba progresivamente la industria.

No sólo fue la industrialización el camino, considerado desde el centro de decisión gubernamental para algunos avanzados modernistas, idóneo para el desarrollo independiente del país. Sino que también era esta política la expresión de un proceso natural del capital, el cual indica la inclinación del capital a las esferas donde con mayor rapidez ha de realizarse su ciclo de acrecentamiento, y éste era, sin omitir como arriba se señaló a aquellos bastiones ejemplares del capital en la agricultura, la industria.

En realidad, todo parece indicar que tanto Cárdenas como los demás presidentes de México quedan englobados dentro del mismo propósito nacional de desarrollo: Cárdenas, creando las condiciones para que el desarrollo económico tomara el camino de la industrialización; los otros presidentes, haciendo de la industrialización el medio principal para promover el desarrollo. Desde entonces las reformas sociales no dejaron nunca de identificarse con la industrialización, por cuanto parecía claro a todo mundo que sin la industrialización no podía esperarse transformación social ninguna.⁹

La garantía de seguras y rápidas ganancias la condicionaba el respaldo gubernamental mediante el despliegue de la infraestructura para la producción, en aspectos como el energético, las comunicaciones, y el proteccionismo selectivo, por ejemplo. Es decir, las limitaciones al flujo de bienes de consumo perecederos y duraderos, pero la continua importación de bienes intermedios y de capital. Este tipo de relaciones con el exterior describió la vía de la industrialización por la sustitución de importaciones. También es cierto que a ello contribuyeron sucesos en el exterior, principalmente en Estados Unidos, como aquellos que propiciaron el descuido del mercado de algunos bienes, de consumo sobre todo, y que encontró la respuesta local casi inmediata a través de su producción interna.

Esta descripción, opinión casi generalizada, se adapta a las décadas de los 30's, 40's y 50's, cuando se empieza a manifestar la preponderancia de la industria en la producción nacional así como en la proporción de la población ocupada en el sector respecto a la total.

Las relaciones que gradualmente adquirirían importancia, hasta constituirse en las dominantes en el ámbito laboral fueron las que se dieron en las actividades industriales y posteriormente las de servicios. Pese a que las respectivas leyes que las regulaban no surgieron en un momento en el que se hubiese manifestado generalizadamente la industria y sin que el número de los obreros haya superado significativamente a los otros grupos de trabajadores, se perfilaba la trascendencia de dichas leyes. Estas daban espacio a las reivindicaciones obreras en muchos aspectos, incluso la

⁹ Arnaldo Córdova, op. cit., pág. 66.

omnipresente intervención estatal consideraba que el marco jurídico en materia laboral había de ser favorable al trabajador, la eficacia la respaldaba el apoyo gubernamental, a cambio, como se vio anteriormente, de ser relegados al mismo Estado.¹⁰

2.2 El proceso de industrialización

Si bien en el ámbito político se podía avanzar en la construcción de un esquema jurídico en el que prevalecían las posiciones de sustento nacionalista. Las condiciones económicas, en particular la disponibilidad de los elementos para la producción, no lo respaldaban.

La nueva industrialización del país lo transformó completamente. De un país rural y agrario a comienzos de siglo. No obstante la industrialización de México en la posguerra se basó en el mismo sistema de capitalismo no competitivo. El imperialismo no igualó la productividad social del trabajo de los mexicanos con la de los países centrales. Además, la expansión del capital hacia nuevas ramas y regiones del país despojó a más campesinos que los que podían incorporar dentro del trabajo permanente. Por lo que la oferta de fuerza de trabajo quedó por encima de la demanda. Como resultado, se presionaron los salarios hacia abajo, y se mantuvieron limitados los mercados. Así la acumulación nacional jamás estuvo en condiciones de generar la cantidad de inversiones necesarias para competir con capitales centrales. La burguesía nacional escogería el camino de asociarse con los nuevos capitales imperialistas.¹¹

Se conformó una situación en la que prevalecían las condiciones que le daban continuidad a la forma de producción en la que la industria, y la economía en general, operaba con fuerza de trabajo barata.

...esta industrialización determinó una acumulación incapaz de absorber la fuerza de trabajo potencial que existe, reproduciendo una oferta ilimitada de mano de obra. La incapacidad viene del cuello de botella del sector externo, a su vez una función de la baja productividad social del trabajo.¹²

La misma dinámica repercutía de una u otra forma en la consolidación de un ambiente de perpetua abundancia de fuerza de trabajo, y su expresión política y económica más directa, salarios reales bajos, obviamente se alude a los salarios relativos al comportamiento de la productividad.

¹⁰ Algunos juristas establecen la diferencia del carácter y sentido de leyes laborales como la Ley Federal del Trabajo respecto a otras de ámbito distinto:

*En torno a la relación entre trabajador y patrón (en comentario al artículo 20 de la LFT) se han suscitado controversias a fin de determinar su naturaleza jurídica: unos sostienen la teoría contractualista y otros la relacionista. La teoría contractualista se originó en la tradición civilista, pues los códigos civiles reglamentaban el contrato de trabajo, en el cual imperaban los principios de igualdad de las partes y de la autonomía de voluntad, pero a partir de la Constitución mexicana de 1917 el concepto de contrato de trabajo cambió radicalmente convirtiéndose en contrato evolucionado...No se cambió el nombre, pero en el fondo no hay propiamente un contrato en el que imperen aquellos principios, sino que por encima de la voluntad de las partes están las normas que favorecen al trabajador, de manera que es la ley la que suple la voluntad de las partes para colocarlas en un plano de igualdad. Ley Federal del Trabajo, comentario a al artículo 20 de la, Emilio O. Rabasa...

¹¹ Jeffrey. Bortz, Los salarios en México, Ed. El Caballito., México, 1985, pág. 27.

¹² *Ibidem*, pág. 29.

Con un ejército industrial de reserva tan grande es relativamente fácil despedir a los obreros más conscientes y más combativos. Así se debilita tanto la militancia como la organización obreras. En México tal debilidad ha generado no sólo bajos salarios, sino una subordinación del movimiento obrero al Estado.¹³

...el proceso de industrialización en México, a través de sus fases inflacionarias y procesos de productividad, se basa en la reducción y mantención del salario real en niveles bajos a fin de hacer recaer su costo directamente sobre la clase obrera, y no incidir en las altas tasas de rentabilidad.¹⁴

Pero era también el sector externo en donde podía manifestarse el impulso para ampliar la producción, pues había de identificarse a éste como el eje sobre el cual prosperaba la acumulación de capital.

Otro resultado de la guerra fue el alto grado de inflación, la cual tuvo el efecto de redistribuir el ingreso, favoreciendo en términos relativos a las utilidades y perjudicando a los salarios. Esto mejoró aun más los incentivos para la inversión privada, al traducirse en mayores concentraciones de capital en manos de unos cuantos industriales.

Durante el período de 1940 a 1947 se registró una disminución continua de la participación de la mano de obra en el ingreso nacional, de 31% en 1939 a 22% en 1947: el incentivo que este cambio dio a la expansión industrial fue de gran importancia, dado que probablemente incrementó en forma sustancial la tasa de utilidades.¹⁵

Sin embargo, no se puede pensar que el salario se haya contraído al extremo insoportable para la vida del trabajador: aun y que ésta hubo de soportar considerables mermas en su desarrollo, fueron partícipes los trabajadores de la industria en el producto propiciado por el incremento de la productividad. La inclusión de capital en diversos procesos productivos ocasionó la obtención de una mayor cantidad de productos por trabajador. Podría obtenerse en este sector una remuneración relativamente superior a las demás áreas de la economía. Además, en esta fase, en la que se suscitó la formación de diversas empresas, a iniciativa pública y privada, se daba cabida a un amplio ejército de gente ávida de empleo.

Esta proliferación de empresas y zonas industriales no significó su generalización ni el predominio de la gran industria, y que ésta última representara una gran proporción del empleo. Sin embargo, era incuestionable el cambio de la dinámica económica, en la que imperaba el comportamiento del ciclo del capital de las ramas modernas, aun en incipiente formación. Estas áreas contenían una moderada participación de capital extranjero o bien, coincidían con la fluidez originada en las ramas punta de la

¹³ *Ibidem*, pág. 30.

¹⁴ *Ibidem*, pág. 52.

¹⁵ Saúl Trejo Reyes, *Industrialización y empleo en México*, Ed. F.C.E., México, 1973, pág. 46.

producción de los centros industriales desarrollados. Se resume la caracterización de este proceso observado en el país en la década de los 40's en adelante así:

En resumen, la sustitución de importaciones y el cambio estructural acelerado han sido los aspectos sobresalientes del desarrollo industrial de la economía mexicana a partir de 1940.

Un factor clave al respecto es la importancia relativa de las empresas modernas dentro del sector industrial, dado que dichas empresas en general emplean una cantidad mucho menor de mano de obra por unidad de producto que las empresas más pequeñas.¹⁶

Es decir, la sustitución de importaciones y el cambio estructural aludidos pueden considerarse aspectos de una misma transformación; aquella que permitía el cambio de la configuración industrial hasta el punto en que la disponibilidad técnica y tecnológica lo permitía, al igual que la amplitud del mercado interno y la estrechez de las posibilidades de incursionar en el mercado externo.

De acuerdo con la modalidad de la acumulación de capital, la fase que rige, en general, hasta los años cuarenta y cincuenta, la hemos denominado de "desarrollo extensivo de la acumulación de capital", conforme al uso general que se le ha hecho en esa terminología en investigaciones anteriores. En esta fase, el desarrollo del capitalismo y la constitución del mercado interno se efectuaron sobre la base, principalmente, de la absorción (o eliminación) de la producción doméstica artesanal campesina y la proletarianización de la fuerza de trabajo procedente del campo. La masa del nuevo proletariado pasó a subsistir de la venta de su fuerza de trabajo a un amplio conjunto de empresas capitalistas en expansión que masificaron la producción de bienes salario.¹⁷

La ola inflacionaria de fines de los 50's es más atribuible al impacto que en los costos significó el incremento de los precios externos, inducidos por las importaciones, junto con la displicencia monetaria, que al efecto en la demanda por cualquier presión salarial. Pueden distinguirse más estas décadas por el comportamiento moderado de las remuneraciones a los trabajadores que a un intenso vigor de éstas.

La caída de los salarios (ampliamente reconocida y documentada por autores como Noyola o López Rosado) fue un medio para el fortalecimiento de las ganancias del capital, y funcionarios gubernamentales de la época la consideraron indispensable para sostener la industrialización en esta fase.

Por otra parte, en los años cuarenta y cincuenta la proletarianización de la fuerza de trabajo coincidió con una fuerte caída de los salarios reales, dando obviamente lugar a un extraordinario fortalecimiento de la concentración del ingreso. El descenso de los salarios se complementó con un incremento de la jornada de trabajo que elevó la rentabilidad del capital y con ella el ritmo de acumulación.¹⁸

¹⁶ *Ibidem*, pág. 31.

¹⁷ Miguel Ángel Rivera Ríos, *Crisis y reorganización del capitalismo en México, 1960-1985*; Ed. Era, México, 1986, págs. 22-32.

¹⁸ *Ibidem*, pág. 31.

Esta dinámica había de tener un límite, el marcado por la continuidad de la forma de producción.

(En la crítica al planteamiento del modelo "autolimitativo que no ubica la distribución del ingreso dentro del proceso de acumulación de capital"). Recordemos que en la fase de desarrollo extensivo del mercado se estructura básicamente en torno a un conjunto de bienes de un nivel de procesamiento industrial comparativamente bajo, principalmente bienes salario. En aquella fase, la caída del salario real se compensaba sobradamente con la incorporación de nuevos asalariados en el mercado.¹⁹

2.3 La fase del desarrollo estabilizador

A diferencia de esta inestabilidad de precios y tipo de cambio, en la década de los sesentas se contó con un ambiente de estabilidad, propiciado, además del hábil manejo de las finanzas públicas y la política monetaria, sobre todo por ciertas condiciones en el ámbito de la producción, entre ellas el flujo de recursos externos al país y la suficiencia en varios renglones, sobre todo en la producción de básicos y de bienes de consumo. Además, como lo señalan algunos autores de la corriente marxista, se había completado un ciclo de implantación de procesos productivos en los que se introducían medios técnicos, accesibles económica y políticamente en los planos interno y externo, y que garantizaban una tasa de ganancia aceptable. Esta viabilidad de las diversas actividades, sustentadas en bajos costos de mano de obra consumidora de básicos baratos por su suficiencia en el mercado, y de los bienes de capital e intermedios adquiridos en el mercado externo en el plazo corriente o pasado, generó un considerable flujo de recursos del cual llegó a proveerse, en su aspecto monetario, el sistema bancario, dando pie a la disponibilidad de crédito sin presiones alcistas sobre la tasa de interés. Y de otra parte también se cubrieron los requerimientos fiscales, aun en la coexistencia de una estructura de ingresos tan continuamente criticada por su cobertura parcial, al tiempo que se moderó el gasto público, no obstante la importancia relativa de la inversión pública en la total. Es decir, se neutralizó cualquier impacto en la demanda ante una oferta de bienes que en poco se sensibilizaba por su cantidad suficiente. Se conformó así un ambiente de estabilidad, propiciado por un ciclo en el que se sucedían efectos recíprocos: producción, constancia de precios, disponibilidad de recursos monetarios, tasa de interés y tipo de cambio estables.

Durante los últimos diez años (1960-1970) han continuado las altas tasas de crecimiento industrial, pero existen grandes diferencias importantes entre este y los períodos anteriores. Primero, la tasa anual en el período de 1950 a 1960, a un nivel ligeramente inferior al 3,9% anual, a pesar de que la tasa de aumento anual de la producción industrial ha sido superior a la del período 1959-1960. Segundo, los recursos del exterior han sido mucho más importantes durante este período, tanto en la forma de inversión privada directa, como en la de financiamiento al sector público. Tercero, a partir de 1958 se ha logrado esencialmente la estabilidad del nivel de precios, y a partir de 1960, la tasa anual de incremento del deflactor del Producto Nacional Bruto han sido sólo de alrededor de 3%.²⁰

¹⁹ Ibidem, pág. 52.

²⁰ Saúl Trejo Reyes, op. cit. pág. 36.

Por lo tanto, también ha de referirse a este período como el de la consolidación de la industria como el eje rector de la economía, en particular de la industria productora de bienes de consumo duradero y perecedero, y de aquellas otras ramas de la industria y de otros sectores económicos que le son conexos. Es decir, la actividad que vigorizaba la inversión y la producción se localizaba en las áreas que habían encontrado un mercado del cual abastecerse de insumos, capital en el exterior y mano de obra y materias primas internamente; así como un mercado para realizar el producto, éste obviamente se circunscribió al interior del país.

Al hablarse de uno de los elementos base para el desenvolvimiento industrial la alusión imprescindible es hacia la mano de obra. Se relaciona su bajo costo, en comparación con su precio en otros países, con el impulso a la inversión. Lo cierto es que si se puede hablar de un balance que diera cuenta de la situación de la fuerza de trabajo del fin del período respecto al principio ha de decirse que fue positivo. El indicador que puede dar cuenta de ello, el salario real, por demás arbitrario si se quiere pero elegido irremediabilmente en todo análisis económico, presentó una tendencia ascendente, con algunos años en que fue notorio el incremento respecto al año anterior: 1962, 1964, 1967 y 1968; en tanto los años que presentaron descenso respecto al año anterior fueron 1961, 1963, 1965, 1967 y 1969. Con todo, la tendencia no deja de ser ascendente, incluso puede considerarse, aun y que no se haya llegado a niveles históricos altos como los de la segunda mitad de la década de los 70's, como el período de notoria bonanza para las remuneraciones al trabajo, el salario mínimo real más precisamente.

En estos mismos años sesentas también se presentaron cifras ascendentes para el PIB, Inversión Bruta Fija, la población ocupada total y las utilidades. A diferencia del salario real estas variables observaron una curva creciente y más suave, no hubo en ellas altibajos, excepto la inversión bruta fija en 1962.

No cabría aquí la explicación que contrapondría el incremento del salario al de las utilidades, o en su caso al de la inversión, la producción y el de la población ocupada.

Corresponde a este período la constancia del incremento de la productividad (PIB/Población Ocupada), circunstancia que permitió el elevamiento del ingreso real de los diferentes grupos sociales. Los años 61, 65, 67 y 69, en los que se presentan ascensos en las utilidades y descensos en el salario real indica teóricamente mayor susceptibilidad del salario que las otras remuneraciones en el producto.

Pero además, y en ello son reiterativos muchos autores, el sustento del avance industrial ha de localizarse en el sector agrícola²¹. Este, propició mediante su relación favorable con el exterior, la

²¹ La agricultura en el capitalismo, en el análisis marxista es visto como parte integral de la acumulación de capital; la característica sustancial es el traslado y aparición al mismo tiempo de una mercancía específica, la fuerza de trabajo si ataduras de ninguna clase, salvo simbólicamente a veces por medio de un arraigo distanciado, a los medios de sustento rural. Paralelamente a ello se da el aprovisionamiento de las demás mercancías y recursos descritos.

suficiencia de divisas para adquirir los bienes de capital e intermedios de los países industrializados. También observó amplia disponibilidad de bienes básicos, condicionando, junto con la iniciativa de política económica, precios bajos de los básicos. Es decir, se suscitó una transferencia de valor vía precios relativos de un sector a otro de la economía.

En la relación agricultura-industria se presenta una contradicción entre lo que se ha considerado una función histórica de la agricultura, ser fuente del financiamiento industrial mediante diversas formas de transferencia de valor y, por otra parte, aportar divisas, materia prima y alimentos en cantidades crecientes. En el primer caso resulta que el incremento desfavorable para la agricultura obstaculiza el cumplimiento de sus funciones.

En México, la agricultura transfirió durante muchos años valores que sirvieron al desarrollo industrial. Por una relación de precios desfavorable, exacción mediante intercambio mercantil o transferencias bancarias, que no fueron suficientemente compensadas mediante transferencias fiscales.²²

Es decir, aun cuando la agricultura representaba una parte importante del producto global y de la población ocupada, guardaba un vínculo de dependencia respecto al proceso de acumulación de capital, en particular de su sector más dinámico, la industria.

Este estado de cosas se ha descrito para un estadio específico de la formación de capital en países como México.

...b) la preservación del perfil exportador vigente en el patrón de acumulación previo o "primario-exportador". Los productos primarios (agrícolas y/o mineros) siguen explicando el grueso de las exportaciones, de donde los consabidos problemas que acarrear su extrema fluctuabilidad y las tendencias de largo plazo con que operan su demanda y sus precios. Lo anterior también es reflejo de las características que asume el proceso de industrialización, el cual atiende casi en exclusividad los mercados internos y no desarrolla ninguna vocación exportadora.²³

De una u otra forma el poder adquisitivo de los trabajadores, en particular los de la industria, se vio acrecentada. Porque junto al sustento proporcionado por la agricultura, la industria presentaba nuevos rasgos en su operación y constitución que daban lugar, por un lado a la obtención de un mayor producto por trabajador y por valor de capital; y por otro, y esto es lo que lo caracteriza estructuralmente, a la producción de otro tipo de bienes.

A partir de los años sesenta, al contrario de la fase anterior (40-50), ha tendido a constituirse una situación de mercado radicalmente distinta, en consonancia con la difusión de los sistemas de la gran industria. El cambio estructural más importante lo representa el hecho de que el mercado ya no gira primordialmente a la masificación y estandarización de un conjunto de bienes salario sino en torno a la producción de

²² Emilio Caballero Urdiales y Sergio Zermeño, "La larga crisis de la agricultura y su impacto en la economía nacional", Jorge Alcocer, compilador, en México, presente y futuro, México, Ediciones de Cultura Popular, 1988.

²³ José Valenzuela Feijóo, El capitalismo mexicano en los ochenta, Ediciones Era, México, 1986, pág. 28.

medios de producción (insumos, maquinaria y equipo) y bienes de consumo más complejos, que por su misma condición exigen un abastecimiento de medios de producción de mayor grado de elaboración, susceptibles de satisfacerse sólo a través de grandes aumentos de la producción y las importaciones.²⁴

Si bien no se puede considerar que los ingresos reales de los trabajadores hayan observado el mismo comportamiento en todos los sectores o incluso dentro de uno mismo; por ejemplo la industria, la cual devino en una variada constitución de medios técnicos así como cantidad de trabajadores ocupados. Seguían siendo muchas empresas pequeñas la mayoría de las veces negocios propios, las que daban empleo a la gran masa de trabajadores. En cambio, era menos la proporción de los empleados en conjuntos mayores en empresas grandes.

De esta configuración de la planta productiva y ocupacional no se puede inferir la uniformidad del repunte en todos los ingresos reales. El deterioro gradual o abrupto en algunos casos de la vida rural propiciaba el continuo traslado de su población a las ciudades, formando en algunas de éstas grandes áreas suburbanas que albergaban un creciente ejército de gente presto a ocuparse en las grandes fábricas de contenido o filiación extranjera. Continuaba siendo la abundancia de mano de obra un factor primordial para el tipo de industrialización seguida en el país. Esta masa se acrecentaba al presentarse tasas de natalidad mayores a las del crecimiento del empleo.

Sin embargo, gran parte de esta masa ávida de empleo pudo conseguir cabida en algunas áreas de la economía. La tasa de crecimiento de la población ocupada fue prácticamente constante durante la década, giró al rededor de 1.33%, salvo en 1960, año en el cual se presentó una tasa que duplicó a la del período.

La coexistencia de la tasa de crecimiento de la población ocupada constante y creciente del salario real, se dio en un contexto, como ya se apuntó, en el cual la inversión, (FBCF), se expandió, paralelamente a la ampliación de la infraestructura energética y de transporte generada por el gasto gubernamental, y se expandió también sin las limitantes del exiguo ahorro interno o disponibilidad de divisas, garantizadas por las actividades primarias. Esta misma estabilidad se presentaba en el exterior, sobre todo en los Estados Unidos, país con el que México ha mantenido la mayor parte de sus transacciones comerciales.

No fue un impedimento los mayores salarios reales, antes bien, diferentes grupos sociales accedieron a tipos de consumo correspondiente a más y nuevos productos generados por el cambio técnico y aparición de otras empresas e industrias; es decir, se garantizó el mercado de la producción de aquellas ramas que eran una extensión adicional o marginal de los centros industriales, disponiendo también en forma compartida con el capital nacional, considerables tasas de ganancia. Daba cabida al mismo tiempo al aumento de las remuneraciones al trabajo, representando esto un costo superior al expresado en otras condiciones, sobre todo si el salario permaneciese inalterado; no obstante ello

²⁴ Miguel A. Rivera R. op. cit. pág. 32.

se podía obtener una rentabilidad superior a la que podía proporcionar la producción con esos mismos medios de producción y el costo de la mano de obra promedio en los países desarrollados, que producir en el contexto del México de aquellos años.

Se trataba de países con antecedentes coloniales, próximos o remotos, y en los que coincidieron dos fenómenos: un acelerado cambio estructural de economías agrarias o economías cada vez más industriales, y el inicio o la consolidación de la primera transición demográfica que redujo la tasa de mortalidad sin hacerlo con la de fertilidad, Intensificó la migración campo-ciudad y desequilibró los mercados de trabajo, de modo que por estas y otras razones la demanda de mano de obra de las actividades productivas ha sido casi sistemáticamente inferior a su oferta. Surgió como resultado un fenómeno no observado hasta entonces -quizá porque en los países hoy industriales se resolvió en plazos relativamente cortos mediante migraciones internacionales, especialmente hacia "los espacios abiertos"- y que puede definirse como la persistencia en el tiempo de altos niveles- más de 5%- de desempleo abierto no cíclico, no coyuntural, y de subempleo- que llega a ser hasta de 40% de la población económicamente activa, como en el caso de México- entendiéndose por éste al conjunto de los componentes de la población económicamente activa ocupados en actividades con productividad media y marginal apreciablemente inferior a la media de la economía y del propio sector al que corresponden.²⁵

El desempleo no dejaba de ser un elemento colateral al proceso económico y social, mitigado por formas no consideradas abiertamente capitalistas. Lo notable era que el ejército de desocupados y subocupados convivían con obreros con ingresos reales en aumento. Esta situación expresaba el tipo de industrialización, sustentada en procesos técnicos específicos, vinculada a la dinámica de la acumulación en países desarrollados a través de ramas llamadas punta, y con un mercado particular de su producto.

Este ambiente de estabilidad y crecimiento hubo de llegar a un punto de franco impedimento, como lo aprecian varios análisis, consecuencia de sus características intrínsecas.

Uno de los efectos más notables de la dinámica de estos años fue la agudización de las tendencias de desarrollo desigual, sobre todo de aquellas ramas de mayor composición orgánica de capital en la industria y la producción primaria. Por esa razón la desigualdad de la actividad sectorial y regional en México adquirió amplitud social en los años sesenta, constituyéndose en un obstáculo para la acumulación de capital. A partir de estos años no sólo encontramos regiones tradicionalmente estancadas (como la del sureste o la de la península) o de posición descendente (como la del Golfo), sino también industrias de un crecimiento inferior a la media nacional (como la textil o de prendas de vestir, etcétera), además de regiones agrícolas muy desgastadas por la sobreexplotación del suelo y la falta de inversiones de rehabilitación, como en el altiplano, todo ello, por supuesto, en el contexto de un crecimiento casi explosivo, principalmente de las ramas productoras de medios de producción.²⁶

²⁵ Francisco Javier Alejo, "Empleo y asignación de recursos, México: ¿caso fallido?", en *Lecturas No. 5*, Ed. F.C.E., México, 1983, págs. 140-159.

²⁶ Miguel Angel Rivera R., *op. cit.* pág. 47.

Es decir, el dinamismo de la acumulación sostenida estaba fundado sobre condiciones que limitaban su duración. Este proceso de acrecentamiento natural y necesario para el capital, hubo de encontrar obstáculos interpuestos por las mismas facilidades que posibilitaron su efervescencia. Decaía el abastecimiento de divisas originadas por el sector agrícola, ya no era este el proveedor inagotable de recursos a la industria, su producción había descendido, mermada por la descapitalización. Tampoco era suficiente el traslado de la fuerza de trabajo de uno a otro sector, se requería con más apremio fuerza de trabajo calificada, los nuevos procesos industriales lo requerían. En sí, ello significaba la imposibilidad de la estructura productiva y social de brindar los recursos que ésta misma necesitaba para sostener y acrecentar su nivel. Era, en otros términos, la expresión de la escasez de factores, capital y trabajo, con cualidades específicas a los tiempos y mercados del momento, que propiciaran la obtención de ganancias compensatorias de su desembolso.

Después del extraordinario auge del período de 1963-1967, se dejaban sentir signos clarísimos de sobreacumulación de capital, sobre todo en la industria. Cálculos efectuados, muestran claramente la caída de la tasa de rentabilidad del capital a fines de los años sesentas, producto del aumento de la composición técnica del capital frente a un ritmo comparativamente menor de incorporación de fuerza de trabajo (no compensado por el crecimiento de la productividad).²⁷

Aparente contradicción se entrevé en el término acumulación de capital cuando se dice que se adolece de capital, pero una proposición es consecuente a otra pues se refiere la sobreacumulación a la disponibilidad de medios de producción, capital que su operación no reportará una rentabilidad superior proporcionalmente a los costos en todos los factores que su uso implica, es decir, que vale a afirmar que se presenta una escasez de un tipo específico de capital.

Esta oclusión estructural se manifestó en diferentes ámbitos de la economía; la tasa de interés tendió a crecer pues ya no se contaba con afluencia de recursos como ahorro interno y base fiscal. En la esfera monetario financiera se manifestaban las limitaciones de la producción.

El primer y más significativo impacto se dio en los precios, el cual se manifestó como la caída del salario real. En términos estrictos de este análisis podría leerse este fenómeno como la transferencia de valor vía precios de la fuerza de trabajo al capital.

Declinaron también en términos reales la IBF y el PIB y las utilidades. El horizonte de la acumulación ampliada de capital se había estrechado. Se presentaba la frontera para la inversión continua y acompañada de una rentabilidad que estimulara seguir invirtiendo. Es por ello que decreció la inversión privada, aquella hecha por los particulares, guiada estrictamente por el criterio de la obtención inmediata de utilidades.

²⁷ *Ibidem*, pág. 52.

2.4 Política de contratendencia de un deterioro estructural

La reticencia del sector privado a invertir fue neutralizada por el sector público a través de más gasto. Se consideró a la ampliación del gasto e inversión pública como política correcta para reanimar la producción y contener el impacto negativo en el empleo. Estos tendrían que tener un efecto multiplicador temporal y espacialmente, paradójicamente en el ámbito político repercutió contrariamente en el ámbito empresarial.

La nueva concepción y el nuevo bloque se sostenían en dos pilares: 1] La intervención acrecentada del Estado era capaz de crear un efecto de arrastre que dotaría a la economía mexicana de condiciones de crecimiento y estabilidad y a largo plazo resolvería los problemas estructurales del desempleo y la concentración del ingreso; 2] a través de acciones tendientes a aumentar la participación de los salarios en el ingreso nacional, se lograrían las condiciones de mercado necesarias para estimular la capacidad productiva nacional, sacándola de su estancamiento.²⁸

Al igual que se desembolsó en grandes obras de infraestructura rural y urbana se destinó una parte considerable de recursos al gasto social. La política salarial de casi todo el sexenio (1979-1976), fue favorable al trabajo, se logró un nivel máximo histórico en 1975, fue la cima de todo el período analizado. También esta política de ingresos al trabajo asumía el papel de la demanda estimulante de la inversión y la producción, pese a los resultados presentados.

Esperaban que el fortalecimiento del poder de compra por vía del aumento de los salarios alentara una mayor inversión; finalmente sucedió todo lo contrario: el aumento de los costos de la reproducción del capital (tanto de origen salarial como no salarial) deprimió aún más la inversión privada vulnerada ya por tendencias de largo plazo.²⁹

Al mismo tiempo se mitigaba el deterioro social ahondado durante años. Y que afrontado de alguna forma resultaría en el fortalecimiento y legitimación política del régimen, poco loable al final del régimen pasado. Una de las razones se hallaba en las pobres probabilidades de encontrar empleo, en un contexto, por si fuera poco, de prevista contracción económica.

El peso del desempleo era agobiante, la relación entre el incremento de la población total y el de la población económicamente activa entró en una fase distinta en los años setentas. De 1950 a 1970 la población activa había crecido más lentamente que la población total, pero de 1971 en adelante la situación tendió a revertirse, acrecentando la amenaza del desempleo, ya que los contingentes de nuevos trabajadores que se incorporaron al mercado de trabajo se acercaban al orden de los 600 a 700 mil anuales.

La situación del mercado laboral incidía a su vez sobre la evolución de la productividad, dificultando objetivamente la reversión de las tendencias de estancamiento productivo que se mostraba asociadas al

²⁸ Miguel Angel Rivera R. op. cit. pág. 73.

²⁹ Ibidem, pág. 77.

desarrollo desigual desde los años sesenta. Merced al crecimiento explosivo de la fuerza de trabajo -trabajadores jóvenes sin experiencia previa- las empresas, principalmente las más atrasadas, encontraban terreno fértil para sobreexplotar al trabajador, con las previsibles consecuencias de retraso en la inversión destinada a mejorar la productividad.³⁰

Sin embargo, estos esfuerzos que en algún momento fueron considerados contingentes a un declive pasajero en el tiempo, hubieron de prolongarse y profundizarse en la medida que más se manifestaban las oclusiones estructurales.

El descenso de la producción agrícola parecía ser crónico, al igual que aumentaba el déficit comercial. Este respondía tanto al descenso de las exportaciones primarias como al aumento del precio de las importaciones. La estabilidad de precios que se había presentado en los años anteriores en los países industrializados y que explicaba en forma sustancial la estabilidad de precios internos fue desquiciada, por, entre otras razones, la escasez relativa de materias primas; el tipo de bienes que también México importaba, y que ya procesados de alguna forma por los países desarrollados, también se expresaban en mayores precios de los productos elaborados con ellos en el país.

La declinación del sector agrario como proveedor de divisas agravó la situación de la balanza comercial, pues en algunos rubros comenzaba a ser deficitaria.

Es decir, la producción de básicos había descendido hasta el grado de no corresponder ya a la demanda interna, provocando con ello el incremento de sus precios.

Es difícil establecer la dirección de la causalidad salarios-precios para este lapso. La escalada de precios caracterizaba cada vez más al ambiente económico y social cuando abiertamente se inclinó por una política que disponía la mantención e incremento del salario real. Ha de considerarse la concepción del proceso inflacionario como un acto social de reasignación del valor de la producción generada, un medio apresurado de revertir la caída de la tasa de ganancia. Esto de una u otra forma incidía en los precios, pues por una parte afectaba directamente los costos de producción y de otra desestimulaba la inversión privada, lo cual se expresaba en una oferta semirrígida, condicionante de presiones inflacionarias.

También contribuían a la decadencia de la inversión y la producción el incremento de la tasa de interés; ya no se contaba con ese flujo vertiginoso de recursos que llegaban a la esfera financiera y posibilitaban la disponibilidad de crédito a moderados costos.

³⁰ *Ibidem*, pág. 71.

Si bien no decayeron, los ingresos del gobierno, estos fueron rezagados con relación a los gastos, lo cual se expresó en déficit fiscal. Recurriéndose para solventar momentáneamente este problema al endeudamiento externo.

En 1972 se puso en marcha la estrategia de elevado gasto público, siendo el incremento correspondiente a ese año el más elevado desde los años veinte. Su fin era arrastrar a la inversión privada y crear un efecto expansivo, fundado sobre la lógica del efecto multiplicador del gasto público (pieza clave de la teoría keynesiana), paralelamente se esperaba prorrogar la duración del ciclo de crecimiento económico, bajo la expectativa de que un nivel de actividad económica creciente o sostenido generaría una corriente de ingresos fiscales (sobre todo porque la mayor parte de los impuestos son de tipo indirecto, y dependen por lo tanto del nivel de producción y ventas), que se suponía retroalimentaría el gasto público y su efecto multiplicador.

La política tuvo inicialmente relativo éxito: 1972 y 1973, el PIB creció a una tasa de 7.2 y 7.5% respectivamente, insinuándose una reactivación de tipo general. Sin embargo, en 1974, la fuerte disminución del gasto público ocasionó una baja en la tasa de crecimiento del producto (a 5.9%), que si bien coincidió con una efímera recuperación de la inversión privada, marcó una tendencia irreversible hacia la crisis de 1976.³¹

Es decir, los elementos que favorecían el crecimiento con estabilidad, y ésta a su vez a aquél, parecían encontrar obstáculos para esa continua simultaneidad. El *desarrollo compartido* llegaba a su fin, apresurado por las condiciones en que se sustentó y que ahora se revertían negativamente. Describíase así una crisis estructural que impedía que el crecimiento se diera en un marco de estabilidad y orillaba a que el proceso de acumulación se encauzara por caminos controlables y predecibles para mantener la tasa de ganancia acordes a las condiciones financieras internacionales contratando crédito.

...a diferencia del auge de 1963-1967, que había partido de un aumento importante de la capacidad productiva (y correlativamente de la capacidad industrial sin utilizar), el auge artificialmente inducido en 1972-1975, se produjo en el contexto de numerosos "cuellos de botella"; sobre todo por el déficit en la producción de insumos industriales básicos (como el acero que el Estado atendió tardíamente) y el estancamiento de la producción agrícola que había logrado sólo una reactivación efímera.³²

La recurrencia paulatina al crédito externo para hacer posible la continuidad del proceso económico, agilizado por el gasto público, tal como se concebía en el ámbito de la política económica, fue convirtiéndose cada vez más en necesario. La oposición política de los grandes empresarios a la presencia ampliada del sector público y a diversas políticas gubernamentales se expresó en su reticencia a invertir y en un ambiente de incertidumbre; sin embargo, este conflicto político y

³¹ *Ibidem*, pág. 81.

³² *Ibidem*, pág. 81.

desánimo para invertir era también un reflejo de la disolución de posibilidades reales de acumulación; si las condiciones de producción y mercados hubiesen sustentado las iniciativas de inversión, garantizando montos atractivos de ganancias, hubiese coparticipado con la inversión y gasto públicos, no era el caso.

Este poco afable ambiente político tuvo diversas salidas, tales como las dictadas por la rentabilidad, si no ya en la esfera de la producción, si en la del monetario financiero. Si el tipo de cambio era ya vulnerable ante el persistente deterioro de la balanza comercial, se debilitaba aun más por la compra y fuga de dólares. La presión en aumento resultó en la devaluación de 1976.

Su repercusión inmediata se dio sobre los precios, que observó un aumento generalizado, al tiempo que la tasa de interés se elevaba. Lo cual obstaculizaba la ya de por sí disminuida disposición a invertir. A ello se sumaba la desavenencia política de los empresarios con el gobierno, describiéndose así un ambiente de incertidumbre propicio ante todo para buscar vías alternativas de valorizar el capital, era el espacio propio de la especulación.

La inversión y la producción declinaron en un plano de inestabilidad del tipo de cambio. El aparente medio de contención no podía parar el problema sino momentáneamente. Los dólares que entraban salían a través de la especulación, no se contaba con los factores que de manera permanente cubrieran las exigencias de divisas, ni que éstas respondieran al proceso de acumulación sustentado en la producción de valores de uso y cambio.

Si bien en el ámbito mundial se contaba con recursos financieros durante en que el país recurrió a ellos, principalmente a las instituciones internacionales de crédito, la deuda externa comenzaba a representar una carga por el pago de intereses, pero sobre todo daba cabida a la injerencia directa de esos organismos en la conducción de la política económica. La cual habría de definir los cauces menos abruptos para reencontrar el camino del crecimiento económico, y de éste los recursos para solventar el compromiso monetario con el exterior. A cambio de apoyos crediticios se delineó para 1977 una política que perseguía la estabilidad de precios; su eje central fue la contención de la demanda, exactamente la fuerza considerada en los años anteriores para reanimar la inversión y la producción.

La política de precios controlados que en años recientes había favorecido el repunte del salario real ahora era relacionado más por el lado de la oferta, garantizaría precios del mercado estimulantes para la producción, de este modo se lograría hacer frente a la escasez de algunos productos.

La política salarial se relacionaba con la demanda y su impacto en los precios, más que en los costos de las empresas. De igual forma, la inversión privada tendría repercusiones alcistas en los precios, por lo que se necesitaba en un primer momento de tasas de interés elevadas para contenerla.

También con el tipo de cambio devaluado y los préstamos en reserva, disminuirían los impulsos especulativos al tiempo que se desistiría de importar, y a su vez repercutiría en más contracción de la producción y el empleo.

La reestructuración había de formalizarse bajo ciertos lineamientos administrativos:

Como parte de la llamada "reforma administrativa" se creó una nueva Secretaría de Estado (de Programación y Presupuesto), en la que quedaron ubicadas figuras de alto personal tecnoburocrático que defendía la tesis de control de gasto público y la eficiencia capitalista. Para fortalecer la tasa de plusvalía se adoptó un estricto control salarial que mantuvo el incremento de los salarios reales en un 4-8% por debajo del incremento del costo de la vida.³³

El plan no llegó a aplicarse del todo. De nueva cuenta sucedían diversos acontecimientos en el ámbito mundial. Las economías de los países industrializados acusaban una escasez de recursos energéticos, debido en parte al arreciamiento de la política comercial de los países petroleros de la OPEP. Se intensificó la exploración y explotación de los mantos petrolíferos de México. Fue confirmada la existencia de bastas reservas de petróleo, y al mismo tiempo la de una política de gasto y endeudamiento sin igual.

2.5 El auge efímero del petróleo

Los recursos financieros que los países árabes depositaban en las instituciones privadas de crédito mundial en occidente eran requeridos por países como México. Se disponía entonces de crédito a tasas de interés accesibles, no sólo por su nivel, sino por la garantía para ambas partes, prestamistas y deudores, de que la fluidez de recursos sería continua y en aumento para el país.

Se abandonó el plan de crecimiento que se basaba en la contención del gasto y la demanda. Estos se reimpulsarían intensivamente. No era ya la inflación un problema central que desquiciara los cauces sanos de la reinversión y producción, es decir, la acumulación continua de capital.

No hubo topes salariales, por el contrario, el salario nominal creció casi a la par que la inflación, aun y que no se mantuvo el salario real al nivel de 1975 y 1976.

La inversión se reactivó, por un lado la inversión pública se extendió a las ramas que conducían a la extracción petrolera y en infraestructura que posibilitaría el avance industrial, y por otro, la inversión privada encontró mercado propiciado por mismo gasto público y el entorno económico general.

³³ Miguel Angel Rivera, op. cit. pág. 84.

Cambió la concepción del empleo dentro de los lineamientos de la política económica, de ser contemplado como resultado al que debía tender el funcionamiento de lo dispuesto para otras variables a un problema social que debía ser afrontado directamente, y por ello considerado administrativa y programáticamente.

...no es sino hasta 1977 cuando en el marco de la reforma administrativa y dentro del proceso de planeación, programación y presupuestación, se inicia una acción formal para definir objetivos, estrategias, políticas y programas en materia de empleo.³⁴

Para ellos se conformó el Grupo Intersectorial para la Programación del Empleo, la Comisión Consultiva del Empleo, comités o grupos de empleo formados dentro de los comités encargados de la planeación estatal de desarrollo, "campos especializados", que tienen a su cargo el apoyo técnico a los mecanismos intersectoriales establecidos, como la Dirección del Empleo, de la Secretaría de Trabajo, y la Subdirección de Programación del Empleo, de la Secretaría de Programación y Presupuesto.

Fue la Comisión Consultiva del Empleo la que presentó al ejecutivo el Programa Nacional de Empleo, del cual incorporaron sus planteamientos al Plan Global de Desarrollo 1980-1982, el que se orientaba "fundamentalmente hacia la creación de empleos".

Partía esta política de un diagnóstico en el que se reconocía que la forma de producción llevaba intrínsecamente una tendencia que resultaba en la exclusión de un vasto grupo de trabajadores. Se diferenciaba del análisis marxista en que éste consideraba la necesidad del capitalismo de contar permanentemente con un ejército de reserva. Situación que los planes y programas tuvieron el propósito expreso de superar completamente.

La trayectoria seguida por el desarrollo económico del país en las últimas cuatro décadas, muestra la adopción de un modelo sustentado en una estrategia que postuló el crecimiento del sector industrial como eje dinámico de la economía, subordinando a los sectores agropecuario y de servicios. La idea era que la producción substitutiva de importaciones adquiriría una dinámica suficiente para garantizar paulatinamente no sólo el abastecimiento de esos bienes sino con posteridad, un remanente exportable... Paralelamente la situación transmitiría su dinamismo al resto de la economía a través de la difusión del programa técnico, de la venta de insumos a precios reducidos, de la absorción de mano de obra a niveles de productividad e ingresos crecientes y de la producción ampliada de bienes básicos para la población.³⁵

Y en efecto, la economía mexicana logró significativos avances en su crecimiento y conformación estructural sustentándose en este "patrón de desarrollo".

³⁴ Clara Jusidman de Bialostozky, "Política de empleo en México", en *Lecturas No. 51*, Ed. F.C.E., México, 1983, págs. 160-173.

³⁵ *Ibidem*, pág. 162.

...la industrialización substitutiva de importaciones constituyó un patrón de acumulación extraordinariamente eficaz como impulsor del crecimiento. Aunque elemental, la conclusión debe subrayarse, pues, en los tiempos que corren, la ideología dominante oculto y/o rechaza esa evidencia.³⁶

No obstante este desenvolvimiento económico, se sucedieron efectos diversos.

Los efectos ocupacionales de las distintas etapas del proceso industrial, positivo en la primera de ellas, fueron reduciéndose paulatinamente. El paso de una a otra etapa no trajo como consecuencia un proceso paralelo de integración del aparato productivo ni, por tanto, el previsible efecto multiplicador del empleo derivado de la expansión industrial.

Los esquemas de producción de las empresas, las tecnologías y los patrones de consumo se fueron apartando de los recursos naturales y humanos disponibles en el país, así como de los tamaños y las necesidades de los mercados internos.³⁷

La desocupación, como consecuencia de las características adoptadas por las condiciones específicas de acumulación, se manifestó en diversas ramas y sectores de la economía.

Las características estructurales del funcionamiento del sistema económico condicionaron la dinámica del sector industrial y con ello la de otros sectores. En este contexto, debido al papel que le asignaron, el sector agropecuario disminuyó su capacidad de expansión futura y acentuó su carácter de generador primario de divisas, de bienes de consumo, materias primas y mano de obra barata. Para apoyar tales funciones se impulsaron decididamente las esferas capitalistas de la actividad agropecuaria, relegando las zonas temporales marginales de autoconsumo. Se dio un cambio en los patrones de cultivo, se produjo un mayor grado de mecanización y se redujo la superficie cultivada disminuyendo la capacidad de absorción de mano de obra por la actividad agropecuaria.³⁸

Las repercusiones no podían evitarse con la reorientación política exclusivamente, pues respondía su origen a la disposición de diversos factores económicos y sociales para propiciar la formación y crecimiento del capital.

El patrón de crecimiento sólo pudo sostener su dinamismo inicial a costa de una acumulación cada vez mayor del control del mercado en una cuantas empresas. La concentración de la actividad productiva limitó progresivamente el ritmo de crecimiento de la tasa de ocupación.³⁹

³⁶ José Valenzuela, en el prólogo a Liberación e inestabilidad económica en México de Arturo Huerta G, Ed. Diana y Fac. de Economía, UNAM, México, 1992, pág 14.

³⁷ Clara Jusidman, op. cit. pág. 162.

³⁸ Ibidem, pág. 163.

³⁹ Ibidem, pág. 162.

Tesis similar al proceso seguido en el análisis marxista, en el que la rentabilidad condiciona la concentración de capital y define la inserción de factores productivos. No importando que técnicamente y como valor de uso un equipo se subutilice, siempre y cuando reporte valores de cambio que se expresen en precios y montos de ventas que reditúen amplios márgenes de utilidad; aun más que aquel equipo utilizado en mayor proporción de su capacidad pero que no cree ni la cantidad ni el tipo de productos destinados a un mercado limitado. El desembolso que se requería para el primer proceso y hubo de ser mucho mayor que para el segundo, implicaba una concentración de capital que propiciaba reiteradamente su pronunciamiento. Es decir, una tendencia del capital que se retroalimentaba.

Sin embargo, este análisis atribuye, además de estas situaciones objetivas, en parte importante el origen de la estructura distributiva del ingreso y el empleo a la política económica.

Las políticas económicas gubernamentales contribuyeron a generar las condiciones apropiadas para un proceso acelerado de industrialización y a impulsar el crecimiento económico. Sin embargo, al no considerar explícitamente objetivos y políticas bien definidas en materia de empleo y de distribución del ingreso, apoyaron también la consolidación de un esquema en el que paulatinamente se irían acumulando los problemas de insuficiencia de oportunidades de participación productiva y de acceso a satisfactores básicos para la mayoría de la población.⁴⁰

En consecuencia, se afrontó el problema del desempleo en el ámbito de la política económica con el objeto expreso de superarlo,

Como objetivo de largo plazo el programa postula que la sociedad proporcione a toda la población que lo demande empleo productivo en situaciones que reúnan al menos los mínimos establecidos por la ley en materia de remuneración, jornada laboral, seguridad en el trabajo y condiciones adecuadas para su desempeño.⁴¹

Contemplaba la política general cuestiones que directamente incidían en la ocupación de trabajo, pero también el empleo equilibrado de los demás factores productivos. Se trataba de revertir lo que se había sustentado en condiciones sociales y económicas específicas, y no se cumplió con las características necesarias para propiciar la continuidad de la acumulación.

Si se optó por la inserción de equipo y medios técnicos fue porque ellos reportarían la calidad y cantidad de productos que permitían la presencia definitiva en el mercado y consiguientes márgenes de utilidad. No importaba que disminuyera la correlación capital fijo y personas empleadas, ni que poco estuviera integrado un proceso técnico importado al conjunto de la economía, si la producción, aunque menor a la potencial, encontraba mercado y significaba un desembolso rentable.

⁴⁰ *Ibidem*, pág. 163.

⁴¹ *Ibidem*, pág. 166.

El programa contenía políticas que incidían en tales cuestiones básicas:

...crecimiento económico y de las formas en que se genera el excedente; elevación de las condiciones de vida y de trabajo, y redistribución de la población y de la actividad económica en el territorio nacional.⁴²

El ambiente económico requerido para garantizar los empleos programados habría de constituirse por:

...1)un aumento sostenido del producto nacional; 2)la combinación óptima de ritmos de crecimiento de las actividades económicas; 3)la incorporación adecuada del progreso técnico, 4)la adaptación dinámica entre fuerza de trabajo y aparato productivo; y 5)la atenuación de la heterogeneidad estructural, atendiendo a los sectores informal urbano y tradicional rural.⁴³

El aumento sostenido se conseguiría por medio de la inversión continua, la cual había de fomentarse y propiciarse si se presentase un determinado nivel de excedente económico, y que podía traducirse en ahorro. Era necesario que también se contara con la disponibilidad de suficientes divisas que implica la inversión con alto coeficiente de importación para la producción. Y por último la superación de los estrangulamientos, la referencia parece ser más a la existencia de factores en el mercado para la producción que precisaran los nuevos procesos productivos, así como la infraestructura en la cual habrían de desarrollarse, que a la ampliación del mercado interno como medio para conseguirlo.

Se consideraba como relación óptima de recursos para el crecimiento, aquella configuración en ramas y sectores que perfilaran una mayor integración interna entre éstos, apegándose más a su existencia en el país. Siendo la fuerza de trabajo un factor en abundancia y el objetivo crear condiciones para darle cabida en la actividad económica, habría de fomentarse aquellas áreas o ramas que repercutieran en ello.

En tal sentido, los rasgos que asumiera la producción en cuanto al aspecto tecnológico, tendría que ser compatible con la ocupación al mismo tiempo que con la productividad de los factores, situación difícil de lograr en un contexto de progresiva exclusión de la fuerza de trabajo en la operación directa de la generación del producto.

Paralelamente al impulso técnico tendría que fomentarse la capacitación de los trabajadores, activos y potenciales, para evitar la escasez de mano de obra calificada. Era otro el estadio industrial que vivía el país, reconocido en sus posibilidades y limitaciones de acumulación, sobre lo cual habría de instrumentarse diversas medidas para propiciar su continuidad, así como para atenuar sus efectos

⁴² *Ibidem*, pág. 167.

⁴³ *Ibidem*, pág. 168.

adversos en la sociedad. Se consideraron entonces variados aspectos que atender por medio de la política económica; ellas fueron las siguientes:

El concepto de heterogeneidad estructural se refería a la dispersión de formas de producción que propiciaba por lo mismo, la diversidad de niveles de productividad. Se expresaba ello en la disparidad de Ingresos y la falta de correspondencia entre las proporciones y características de los productos ofrecidos de unas a otras unidades productivas en algún sector o rama de la economía.

El llamado segundo núcleo de la estrategia del empleo alude al mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores. Considera fundamental el aprovechamiento del ingreso en forma indirecta, es decir a través del gasto en vivienda, salud, educación, etc., más que a las remuneraciones directas. No hubo un pronunciamiento expedito sobre la política salarial respecto a este punto.

El tercer núcleo se refería a la distribución y crecimiento de la fuerza de trabajo; no hubo tampoco una proposición clara respecto a la cuestión demográfica; sí a la reorientación de zonas densamente pobladas. Las zonas con grandes concentraciones de gente acarrea, como lo era el proceso de sobreacumulación de capital en el análisis marxista para la rentabilidad y dinámica de la acumulación, una condición que significaba problemas para la reproducción social de la sociedad y el capital desde luego.

El conjunto de políticas económicas sintetizaban la orientación económica por el Estado, sin obstruir o sustituir la Inversión privada. Las acciones que se realizarían abarcarían los siguientes ámbitos:

Política de crédito. Se impulsaría la ampliación del crédito otorgado por el gobierno, bajo el criterio del ensanchamiento de la ocupación. No se especificaba del todo el origen de los recursos que serían asignados al crédito, pero era indiscutible que la fuente habría de encontrarse en el financiamiento externo o las divisas obtenidas vía venta de petróleo.

Política de gasto público. Se expresa la importancia del Estado en la rectoría de la economía.

En el corto plazo el gasto público debe garantizar un nivel mínimo que asegure el ritmo de crecimiento de la actividad económica y, en el largo, constituya el instrumento principal del Estado para influir en el ritmo, la orientación y el contenido del desarrollo. Por lo tanto, se convierte en un elemento central de la política de empleo.⁴⁴

Política fiscal. Dentro de los estímulos y condicionamientos para propiciar la inversión privada y generar empleos destaca el punto en el que se propone: "2) la sustitución del uso de la nómina como

⁴⁴ *Ibidem*, pág. 171.

base de cálculo de los impuestos a las empresas y de las aportaciones patronales a los fondos de seguridad social y vivienda de los trabajadores." ⁴⁵

Ese cambio de criterio fiscal abandonaba toda carga que hubiese podido repercutir contrariamente entre el empleo y los ingresos de los trabajadores. La contratación quedaba exenta de algún costo adicional a su precio, el salario.

Servicio Nacional de Empleo. Haría frente a lo que en la teoría neoclásica conocíase como empleo friccional y estructural; respondía el primero en buena parte a la ineficiencia de los canales de comunicación entre oferta y demanda de trabajo (Samuelson).

Este programa comprende el establecimiento de una red nacional de servicios de empleo que facilite la vinculación armónica entre oferta y demanda de mano de obra en el corto plazo, propiciando una eficaz colocación de trabajadores en puestos productivos y una adecuada cobertura de las necesidades de recursos humanos que plantea el proceso de desarrollo del país.⁴⁶

Planeación de recursos humanos. En el mismo sentido del punto anterior, la educación de la capacitación y calificación de la fuerza de trabajo habría de ser acorde a los nuevos procesos productivos, generando el tipo de fuerza de trabajo requerido para ello. Se consideraba necesario el cambio del sistema educativo para conseguirlo.

El sustento de esta política del empleo, de su administración y programas, era el impulso que a toda la economía daba la explotación y exportación petrolera, y antes que ello, el endeudamiento externo que el mismo petróleo avalaba.

Los requerimientos de crédito externo procedían en virtud de la existencia de recursos en el ámbito financiero internacional. Situación que se expresaba en tasas de interés bajas. Fue por ello que tanto el sector público como el privado contrajeron grandes volúmenes de deuda.

El sector privado argüía su proceder a la creciente absorción del sector público del ahorro interno.

En el período 1979-1981, por ejemplo, la inversión pública explicó un 56% de la inversión total en tanto el ahorro del gobierno sólo llegó a un 5% de la inversión total (incluye variación de existencias). ⁴⁷

⁴⁵ Ibidem, pág. 171.

⁴⁶ Ibidem, pág. 172.

⁴⁷ José Valenzuela F., op. cit., pág. 62.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Han de señalarse aspectos compensatorios de dicha situación ⁴⁸; si bien el gobierno absorbe ahorro, compensa la disponibilidad de recursos retenidos mediante la política fiscal.

El sistema (fiscal) es injusto porque favorece al ingreso proveniente de la propiedad del capital en contra de la proveniente del trabajo; debido a una multitud de omisiones y exenciones que no tienen paralelo en otros países con objetos económicos y sociales tales como los de México.⁴⁹

No bastó el uso del ahorro interno para emprender las obras y acciones que había reasumido el Estado. Hubo de recurrirse crecientemente al ahorro externo, más por las exigencias de la modalidad de industrialización durante décadas que por el agotamiento del ahorro interno.

...el ahorro nacional se eleva bastante pero en menor grado que la inversión total, de donde el creciente peso del financiamiento externo. Habría que advertir: es muy probable que buena parte del déficit externo se explique más por las desproporcionalidades estructurales internas que por problemas derivados de un ahorro insuficiente. Para el caso, lo que cuenta es el ahorro de divisas pues el ahorro nacional no libera - por lo menos en la medida necesaria- los recursos capaces de producir bienes de capital.⁵⁰

El gran flujo de recursos al país condujo al ensanchamiento de la producción, tanto del sector público como del privado. Inherente a ello, continuaron agrandándose las importaciones. Aún así, el PIB observó la tasa de crecimiento más grande de la historia en el país en 1981. Fue de tal modo porque las exportaciones petroleras, junto con la inversión extranjera indirecta y préstamos del exterior, garantizaron el cubrimiento de los bienes y servicios importados. El boom petrolero permitió además el despliegue de la infraestructura propia para la explotación de petróleo, la de diferentes ramas y sectores. Sin embargo, acentuó el mismo funcionamiento de la industria presentado hasta entonces.

...algunos estudios empíricos sobre la economía mexicana han comprobado que en períodos de crecimiento rápido, como el período 1978-1981, los segmentos de la demanda de productos industriales cuyo dinamismo es mayor son aquellos que tienen un más fuerte contenido de importaciones (tal es el caso de los bienes de consumo durable y sobre todo de capital).⁵¹

El activamiento de algunas ramas o sectores no respondió al criterio aquel enunciado en el Programa Nacional de Empleo y en el Plan Nacional de Desarrollo, en los que se consideraba pertinente para un desarrollo equilibrado interno entre sectores seleccionar y consolidar los procesos productivos que se integraran más a la dinámica interna de la economía. Por el contrario, el motivo de la rentabilidad,

⁴⁸ Tanto autores como José Valenzuela, Miguel Ángel Rivera, Héctor Guillón Romo, de líneas analíticas convergentes, como de aquellos ubicados en otras perspectivas teóricas, (entre estos últimos se ubican a quienes consideran el "modelo autolimitativo" como concepto explicativo de la crisis en México, Rolando Cordera y Carlos Tello entre ellos), conciben la política fiscal, respondiendo cada uno a un significado específico su análisis respectivo como factor impulsor de la acumulación de capital, y al mismo tiempo un elemento, que hubo de convertirse en punto susceptible de esa acumulación.

⁴⁹ Nicholas Kaldor, citado en José Valenzuela F. op. cit., pág. 63.

⁵⁰ José Valenzuela, op. cit., pág. 62.

⁵¹ Héctor Guillón Romo, Orígenes de la crisis en México 1940/1982, Ed. Era, México, 1984, pág. 110.

proyectada en un ambiente que auguraba el continuo crecimiento de los mercados internos y que parecía garantizar la realización de las utilidades; y por lo tanto respaldaba el desembolso de capital, propio o prestado, fue el aspecto que predominó en dichas circunstancias.

En resumidas cuentas, el auge petrolero no permitió por sí solo contrabalancear la degradación de los intercambios con el exterior. Aún más, debido a la estructura sectorial del crecimiento que favorece los sectores con alto contenido de importaciones, el auge petrolero, en medio de una severa crisis internacional, agravó los desequilibrios que desde hace mucho tiempo sufre la economía mexicana.⁵²

2.6. La crisis estructural, acentuada por aspectos coyunturales adversos

Agravó o tan sólo postergó los efectos insalvables de una economía sustentada en un proceso "substitutivo de importaciones" trunco, en particular la fase que requería de la generación interna de bienes de capital para propiciar la continuidad de la acumulación. Esta fase no cumplida cabalmente habría de manifestarse tarde o temprano en déficit en cuenta corriente, pues sólo momentáneamente se había salvado el escollo mediante la entrada de dólares por concepto de exportaciones petroleras.

Pero no todo el caudal de divisas tenía su contraparte real en el mercado interno. Antes bien, ello se expresó en aumento de precios. Buena parte del flujo de recursos encontró acogida en el sistema bancario, mientras éste fortalecía su poderío y propiciaba la concentración capital, vinculándose en grandes grupos financieros; con la coparticipación de la industria, el comercio, servicios diversos. Los bancos más grandes ampliaron su cobertura hacia el exterior, relacionándose con los centros financieros internacionales. La banca mexicana entraba así al selecto y lucrativo mundo de los prestamistas internacionales, incluso del mismo gobierno mexicano. Muchas de las divisas que entraron por concepto del petróleo fueron dispuestas en el ciclo dominado por este sistema bancario.

Fue esta una etapa en la que coexistieron también tasas crecientes de la Inversión Bruta Fija, el PIB, la población y las utilidades, excepto el salario real, que vio decrecer el nivel logrado en 1976 paulatinamente, salvo 1981, en el que hay un ligero repunte. Se manifestaban presiones inflacionarias en diferentes ámbitos de la economía. Al tiempo que, aun cuando observaban cambios, las tasas de interés internas y el tipo de cambio enfrentaban condiciones que en algún momento podrían vulnerar su comportamiento. Expresión de ello era la permanencia momentánea de las divisas en el país, ya fuera en forma prevista, por concepto de importaciones de mercancías y servicios, o bajo la égida de la especulación. Los dólares, no sólo los conseguidos a cambio de petróleo sino los de mediante débito al exterior eran transferidos al exterior.

Raros son los análisis que destacan el hecho de que a menudo los mismos países aparecen en el activo y en el pasivo de los bancos comprometidos en actividades internacionales.

⁵² *ibidem*, pág. 112.

...Así, la gran paradoja que comenzaron a conocer los países subdesarrollados a finales de los sesentas y principios de los ochenta fue la existencia, al lado de un endeudamiento externo público, de una importante salida de capitales privados que por su importancia aseguran una parte importante del financiamiento del déficit récord de los Estados Unidos.⁵³

El clímax de esta situación se manifestó en la casi total erosión de divisas en el ámbito monetario interno. Se hizo más inminente la incapacidad de cubrir las obligaciones con el exterior, y aún más, se obstruía la continuidad de los diversos procesos productivos internos; es decir, dado el elevado condicionamiento de la planta productiva por la disponibilidad del capital y equipo de los países desarrollados para su operación y renovación, y dado que la capacidad para allegarse esos factores estaba en función de la existencia de divisas, se evidenciaba un impacto adverso para la economía en su conjunto. Esto no era sino la convergencia de sucesos coyunturales con la caracterización estructural de la dependencia tecnológica.

Dentro de los aspectos coyunturales, los elementos de mayor fuerza eran el alza de las tasas de interés internacionales y la caída del precio del petróleo. Hechos que si bien no eran imposibles de esperar, no se previeron en los planes de la economía. Por lo mismo que el flujo de recursos financieros se sustentaba no sólo en el ingreso presente por concepto del energético sino en la previsible continuidad del mismo; se precipitó el desenlace, la producción en distintos sectores estaba cerca de detenerse a consecuencia del incremento de costos, esta vez del capital.

La misma situación de insolvencia financiera la experimentaba el gobierno ante el exterior. Esto, sabida la significancia de su presencia en la economía, habría de traducirse en mayor estancamiento. Eran, por lo tanto, evidentes las dificultades para la continuidad del proceso de acumulación de capital, y el riesgo patente de su contracción.

...la actividad especulativa ejercida por los bancos, en condiciones existentes de fractura del proceso de acumulación de capital y de pánico financiero, ponía en peligro la estabilidad de todo el sistema de crédito y podía llevar a una ruptura de la circulación capitalista.⁵⁴

Era imperativa la intervención gubernamental en el sistema bancario y su manejo del ámbito cambiario para tratar de revertir su virtual disolución. Habría de reconsiderarse el papel de la banca en la formación de capital en las diferentes áreas de la economía y su saneamiento mismo. De esta manera se llevó a cabo la nacionalización de la banca.

En síntesis, la nacionalización de la banca entendida como parte del proceso de reorganización del capitalismo mexicano ante la crisis (y no simplemente como un hecho consumado al calor de un virtual crack del sistema bancario) tenía como función principal racionalizar el manejo de las tenencias de divisas e instaurar un control de cambios.⁵⁵

⁵³ Héctor Guillén Romo, *El sexenio de crecimiento cero, México, 1982-1988*; Ed. Era, México, 1990, pág. 142

⁵⁴ Miguel Ángel Rivera, *op. cit.* pág. 106

⁵⁵ *Ibidem*, pág. 108.

Por otra parte, no era posible, ante la escasez de divisas, hacer frente a los compromisos contraídos con el exterior. Estos se habían adquirido con organismos oficiales internacionales como el FMI, los cuales condicionaban el uso de los recursos de este organismo, para asegurar el reembolso, a llevar a cabo una cierta política económica. Es así que se firma la carta de intención en agosto de 1982 con el FMI, en la que se especifican ciertas pautas en los diferentes rubros de la economía; en el fiscal se trataba de "reducir al déficit público a su máxima expresión posible"; en el monetario se "recomienda la fijación de topes cuantitativos a la expansión del crédito, sobre todo al sector público y la instauración de tasas positivas de interés"; en las relaciones con el exterior, la devaluación y la libre movilidad de capital y mercancías. Un aspecto en el que no sólo había de repercutir dicho conjunto de medidas, sino que era condición necesaria para su realización, la distribución del ingreso.

El ámbito salarial tiene una particular importancia en los programas del FMI. A este respecto, se busca un freno del crecimiento a mediano y largo plazos de los salarios reales y, cada vez más a menudo, una disminución en el corto plazo. El Estado trata de poner el ejemplo limitando el alza de los salarios de los empleados públicos. Además, en los países en los que disponen de una legislación social relativamente elaborada los programas incluyen medidas referentes al modo de determinación de los salarios en el sector privado. Estos apuntan a suprimir los sistemas de indexación de los salarios con la inflación constatada, sustituyéndolos por un sistema de indexación de los salarios con la inflación prevista.⁵⁶

2.7 La política estabilizadora en un contexto estructural inestable

Este fue el marco en el cual se emprendió la política de estabilización para lograr el crecimiento. Las líneas de esta política, además de hacer frente inmediato a las manifestaciones de la crisis, algunas de ellas coyunturales, expresaban una alternativa en el modo de acumulación de capital caracterizado económica y socialmente.

...la década de los ochenta nos muestra lo que debemos entender como período de transición entre el viejo patrón de acumulación, y aquél nuevo y destinado a remplazarlo: patrón que hemos denominado secundario exportador.⁵⁷

Apuntaban a ello las políticas de largo y corto plazos. En conjunción, ambas buscaban superar una manifestación de la crisis, la inflación, y el crecimiento de la producción, para la generación del excedente que exigía el capital tanto interna como externamente. El Plan Nacional de Desarrollo (mayo de 1983) y el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE, diciembre de 1982) se guiaban en líneas generales por las pautas de estabilización del FMI señaladas atrás: reducción del déficit público mediante la reducción del gasto y el aumento de los ingresos públicos, en la concepción de que es directa a ésta la del déficit externo; elevación de la tasa de interés y estabilización del mercado cambiario a través de la reestructuración de la deuda externa y de una política cambiaria realista "bajo la autoridad y soberanía monetaria del Estado".

⁵⁶H. Guillén Romo, El sexenio de crecimiento cero, pág. 40.

⁵⁷José Valenzuela, en el prólogo a el libro Liberalización..., Arturo Huerta.

Si bien en el PIRE se menciona: "Actuar bajo el principio de rectoría del Estado y dentro del régimen de economía mixta que consagra la Constitución de la República"; también en este programa se anuncia la "continuación de obras de infraestructura social y económica en procesos con criterios estrictos de selectividad". En tanto en el PND se enuncia un esquema racional de subsidios y de mecanismos de control de precios; es decir, se planteó la restricción de diversos gastos del gobierno. Por otra parte, se dio cauce a las fuerzas productivas hacia la demanda externa: "Apoyo selectivo a ramas y empresas de mayor absorción de empleo, producción de bienes básicos y estratégicos y generadores de exportaciones".

Se trataba de recuperar la capacidad de crecimiento sobre bases diferentes al : "Racionalizar y reorientar la demanda, apoyar de manera gradual y selectiva la capacidad de oferta nacional, ajustar los precios relativos de los factores de la producción y de los bienes básicos y servicios internos en relación con el exterior". Pero las bases sobre las cuales habría de fincarse la actividad productiva eran las mismas que debían contener el proceso inflacionario a la vez que "proteger el empleo". Se implantaba tal política salarial, además de considerarse primordial para la contención de costos, por su impacto en la conformación de ahorro suficiente para emprender la inversión y la producción, a riesgo, en el caso contrario, de trastornar el comportamiento de los precios y la actividad económica futura.

La única manera (según el análisis hayekiano) de aumentar la producción y mejorar la eficiencia es aumentando el ahorro voluntario, es decir, difiriendo al futuro una parte del consumo presente. Sólo después de que se ha ahorrado es cuando puede invertirse legítimamente. Pero como los grupos de mayores ingresos tienen una propensión al ahorro superior a la de los grupos de menores ingresos, una política de aliento al ahorro consistiría en una redistribución de ingresos de los pobres a los ricos a través de una serie de medidas como mantener tan bajo como sea posible los servicios sociales y sobre todo los salarios.⁵⁸

Y en efecto, se instauró una política salarial diferente a la de la década pasada.

A partir de 1983 se asiste a un cambio fundamental en los mecanismos de regulación salarial. En lugar de ajustes retrospectivos, las revisiones salariales se efectúan con un enfoque a futuro, es decir, los incrementos salariales se otorgan en función de la inflación esperada. La desgracia, para la clase trabajadora, radica en que la inflación esperada siempre se ha visto retrasada por la inflación efectiva. En estas condiciones, a pesar del aumento en la frecuencia de las revisiones salariales, el salario real de la clase trabajadora se ha visto muy mermado, sobre todo después de 1986, en que los aumentos de los salarios mínimos corren muy por debajo de los aumentos de los precios. En efecto, Rudiger Dornbush evaluó la caída del salario real en 80.3% promedio anual durante 1982 y 1988.⁵⁹

Se establecía no sólo el control de un factor considerado inflacionario, sino que se daba oportunidad al replanteamiento de las condiciones de acumulación. En particular, como lo contemplaba la teoría marxista, como una fuerza contrarrestante del descenso de la tasa de ganancia, al menos un sustento

⁵⁸Héctor Guillén Romo, El sexenio...,pág. 25.

⁵⁹ibidem, pág. 84.

para emprender la competencia, sobre todo la externa. De ese modo se reactivó la producción, no sin dejar secuelas negativas en el empleo.

Sin duda, el sobreendeudamiento, el recorte de gasto público, y el aumento de las tasas de interés bancario ahondaron el impacto de la crisis en el sentido explicado. Sin embargo, la situación económica no alcanzó la productividad recesiva que podía suponerse, ya que se pusieron en marcha fuerzas contrarrestantes: ...1) la dependencia de los salarios (cuya consecuencia, es el aumento de la rentabilidad empresarial) y la depreciación del tipo de cambio; 2) la renegociación de la deuda externa; 3) el mantenimiento parcial de los subsidios a la acumulación de capital.⁶⁰

Es así que pudo observarse una reanimación de la producción y las exportaciones. Varios análisis, hechos desde diferentes posiciones teóricas, atribuyen este auge exportador manufacturero al deterioro del salario real.

El tipo de cambio real y los salarios reales fueron los conductores principales utilizados por el gobierno para alcanzar la competitividad externa.⁶¹

Se precisa más a uno de los elementos, el tipo de cambio, como expresión del elemento que en última instancia propició la animosidad exportadora, el salario.

El auge de las exportaciones se ha apoyado preferentemente en el hecho de que la depreciación del peso ha permitido proyectar internacionalmente la extraordinaria disminución de los salarios en México; de tal manera que, a pesar del incremento de otros costos de producción, los exportadores y los inversionistas extranjeros han contado con una fuente abiertamente compensatoria para fortalecer su competitividad y extraer ganancias extraordinarias.⁶²

Además de representar el descenso de costos en los productos exportables y de ese modo competitivos, a estos productos había de tratarse de encontrarles salida en el exterior; la demanda interna se había contraído por la caída del poder adquisitivo de diferentes sectores, principalmente los asalariados.

...en el período 1982-1987 el crecimiento de las ventas externas responde a circunstancias coyunturales y artificiales: la caída de la demanda interna y la devaluación del peso.⁶³

La contraparte de este signo halagüeño del comportamiento de las exportaciones se presentó con el aumento de las importaciones, en algunos casos más que proporcional. No obstante ello, no hubo una plena sustitución de las exportaciones petroleras por manufactureras, las primeras continuaron ocupando una proporción importante de las exportaciones totales.

⁶⁰ Miguel Ángel Rivera Ríos, op. cit., pág. 139.

⁶¹ Rudiger Dornbusch, "México: estabilidad, deuda y crecimiento" en El Trimestre Económico, No. 220, oct.-dic. de 1988, pág. 897, citado en Héctor Guillén Romo, El sexenio...

⁶² Héctor Guillén Romo, op. cit., pág. 140.

⁶³ Armando Labra, Para entender la economía mexicana, coeditado Ed. Diana y Fac. de Economía, UNAM, México, pág. 53.

Los superávits de comercio exterior de 1982 a 1987 se lograron en un marco donde el PIB cae 1.5% de 1981 a 1987 (representando una caída de 14.4% de PIB per capita), y la inflación de diciembre de 1981 a diciembre de 1987 tiene un crecimiento promedio anual de 91.9%. La generación de superávit en comercio exterior, ha sido un costo de una severa contracción económica que compromete el crecimiento futuro y la estabilidad de precios, dado el proceso de descapitalización y deterioro de la capacidad productiva que ello origina.⁶⁴

La política económica contraccionista ahondó la presión sobre los precios, dada la importancia del impacto del gasto e inversión públicas en diversos sectores, en los cuales se anteponía el aumento de precios a la caída de la producción y las ventas relacionadas directa o indirectamente con el sector público para contrarrestar el impacto de la caída del volumen de las ventas en las utilidades.

Los otros dos factores cruciales que su movimiento, guiado por la política, condujeron a efectos adversos fueron las tasas de interés y el tipo de cambio. Las tasas de interés elevadas expandían la deuda pública interna, provocando la recurrencia frecuente y en mayor cuantía al crédito. En tanto aumentaban los costos, las tasas de interés elevadas desestimulaban la inversión, la producción y la demanda, que era el sentido por el cual se les instrumentó, con el objeto de contener el aumento de precios; pero al mismo tiempo, su carga para las empresas se traducía en mayores precios para sus productos.

El bajo crecimiento de la productividad, los desequilibrios productivos internos, el alto coeficiente importado, el alto endeudamiento interno y externo, el alto grado de monopolio, la escasez de recursos financieros y el déficit público, hacen que la liberación de precios produzca un acelerado proceso inflacionario que altera permanentemente los precios relativos.⁶⁵

Pero el desahogo de los costos tendría repercusiones en la distribución del ingreso, expresión de que los factores de la producción tienen personalidad política diferenciada socialmente.

El aumento de la tasa de interés, al incrementar los costos financieros de las empresas, las coloca en una posición de mayor desventaja ante la competencia de las importaciones. Las empresas, pues, con mayores costos a fin de no perder mercados frente a las importaciones, ejercen entonces su presión sobre los salarios para mantener su margen de ganancia sin perder posición competitiva.⁶⁶

De igual forma, el tipo de cambio devaluado que fomentaba las exportaciones, también tenía efectos en los precios internos y a su vez en los de exportación, dado el elevado coeficiente de importación de algunos sectores de la economía, sobre todo las ramas exportadoras. No era, por lo tanto, una alternativa eficaz y duradera la devaluación para consolidar una balanza comercial superavitaria.

⁶⁴ Arturo Huerta, op. cit., pág. 51.

⁶⁵ Arturo Huerta, op. cit., pág. 60.

⁶⁶ *Ibidem*, pág. 97.

El sector productivo privado, debido a la inflexibilidad a la baja de los márgenes de ganancia, incrementa sus precios conforme aumentan sus costos por las alzas de la tasa de interés, el tipo de cambio y de los precios y tarifas del sector público, para proteger ganancia y planta productiva. Esas alzas de precios no sólo tienen lugar ante incrementos consumados de los costos, sino ante simples posibilidades de aumento.⁶⁷

Es por ello que estos dos instrumentos, en el contexto de liberalización de precios, no surtieron los resultados esperados para enfrentar la expresión más abierta de la crisis, la inflación creciente.

Fue así, como lo consignan varios autores, el salario real contraído un punto de alivio de esta situación para la acumulación de capital.

En la economía mexicana la drástica caída de los salarios reales ha sido el factor que ha contrarrestado en gran parte el aumento de los costos financieros, protegiendo las ganancias y *evitando el cierre masivo de empresas*. No obstante el aumento de las ganancias presentes mediante el incremento de precios y la disminución de los salarios reales, la inversión no se incrementa. La participación del sector privado (ingreso de empresario, empresas privadas y sector bancario) en el ingreso disponible total pasó de 43.47% en 1981 a 61.26% en 1989. La participación de los salarios y las remuneraciones en el total pasó de 37.35% a 23.35% en el mismo período, en cambio, la inversión bruta fija tuvo una caída de 31.8% en ese período. Todo ello debido a las acciones encaminadas a aumentar la ganancia presente.⁶⁸

Este es el punto central del presente análisis, los salarios reales descendentes operaron, si no en relación directa al aumento de la inversión, producción y el empleo, al menos no condujo al descenso de éstos. Sin embargo, en conjunción con otros elementos, aparentemente artificiales, si se les considera desde una perspectiva clásica, la contracción del salario no es condición necesaria ni suficiente para la continuidad de la inversión, mientras se anteponga a la producción real la posibilidad de incrementar el dinero sin mediar la materialización productiva del capital, máxime cuando las mercancías de distintos sectores atraviesan por problemas de realización.

2.8 Una política económica condicionada estructuralmente y delineada coyunturalmente

Sin embargo, este tipo de prácticas de acrecentamiento del capital, las meramente mercantiles y monetario especulativas, si bien garantizan su existencia, pueden alejarse de la estructura social dispuesta históricamente para tal fin; de una u otra forma la sociedad, requiere de fuentes de producción, como toda sociedad independientemente de las características que asuman las relaciones de producción y de distribución. La expresión de esta disociación se manifiesta no sólo en el mismo ámbito económico, en el que ya no es posible recurrir una y otra vez a agregar márgenes de utilidad a través de la esfera del cambio; sino también en el político y social que pueden poner en entredicho quizá no al modo de producción genérico sino a la política económica que ha establecido

⁶⁷ *Ibidem*, pág. 61.

⁶⁸ *Ibidem*, pág. 78.

estas condiciones, posiblemente no esperadas del todo, pero con expresiones muy reales y descriptibles de un reacomodo del poder económico y político. Es por ello que en los intentos de reencontrar cauces reales de acumulación, sin oponerse tajantemente al proceso rapaz de acumulación y concentración en la esfera financiera mediante métodos especulativos, se replantearon políticas para afrontar la situación.

Y de nueva cuenta, el país se encontraba sujeto al dictamen del FMI, pues la deuda externa había presentado un ciclo de autoacrecentamiento, deuda para liquidar intereses de la deuda anterior. Lo conllevaba la injerencia de organismos como éste; de lo cual no se desentendían las instituciones de crédito privadas. Había de darse la política económica condicionada sobre planteamientos que reconsideraran las vías de crecimiento, pues del exterior se reclamaba la participación directa en un excedente real.

En adición con los compromisos con el FMI, nuestro país firmó una Carta de Intención con el Banco Mundial en julio de 1986, cuyo texto reconoce "el fracaso del programa de estabilización 1983-1985", y compromete, entre otros, la venta de 200 empresas paraestatales; reconsiderar el papel de la CONASUPO; agilizar la legislación en materia de inversiones extranjeras; aumentar las exportaciones de petróleo; privatizar el comercio agrícola y liberalizar la economía nacional. En lo político, México se comprometía a establecer un clima estimulante para la inversión privada, nacional y extranjera.⁶⁹

Al PIRE le sucedió el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), que no obstante han sido agrupados dentro del mismo tipo de programas de estabilización, éste último se proponía (junio 1986-noviembre 1987) impulsar el "crecimiento sostenido con estabilidad", que en términos generales correspondía a los acuerdos con el Banco Mundial.

...los dos primeros [programas](PIRE y PAC) se pueden considerar "gradualistas" en el sentido de que buscaban controlar creciente e indirectamente los aumentos de precios, aplicando para ello el instrumental ortodoxo de la política monetaria⁷⁰

El impacto de los cambios no se hizo esperar demasiado, la liberalización se manifestó en el aumento de importaciones, ya no precisamente bienes intermedios o de capital, aditamentos para la producción con destino interno o externo, sino de bienes de consumo, afectando significativamente los saldos de la balanza comercial, lo cual presionaba el tipo de cambio.

De igual forma, el descenso de las tasa de interés había de ser moderado, pues cualquier indicio de una caída apresurada inmediatamente se traducía en una avalancha especulativa, también afectando el tipo de cambio. En ambos casos, lo que en última instancia resultaba eran nuevos aumentos de precios, sobre todo porque el ambiente especulativo respondía en mucho a la ausencia de ciertas condiciones, tales como las del mercado interno para hacer prosperar las inversiones en los distintos sectores de la economía.

⁶⁹Armando Labra. op. cit., pág. 58.

⁷⁰Ibidem. pág. 65.

De todo lo cual, la consecuencia fue el pronunciamiento del fenómeno inflacionario.

Resulta una perogrullada afirmar que si se acudió al abandono del PIRE fue porque no logró contener la inflación y que si se puso a un lado al PAC fue por las mismas razones.

Vale la pena señalar que durante su vida trienal, el PIRE, en cuanto a inflación se refiere, arrojó un saldo parco pero positivo. Entre 1982 y 1985 el crecimiento anual de los precios decayó 98.8% en 1982 a 80.8% en 1983, a 59.27% en 1984 y a 63.7% para 1985. Por su parte el PAC no pudo evitar un aumento de 105.7% en 1986 ni de 159.2% en 1987.⁷¹

El ambiente inflacionario había de caracterizar a la sociedad entera, en cada transacción existía el reclamo de cada uno de los transantes de recuperar, si no es que adelantarse, a una virtual exigencia monetaria de una mercancía o servicio mayor a lo presupuestado con anterioridad. Se presentaba con este tipo de prácticas, la llamada inflación inercial, la cual describe el ánimo de los diferentes agentes de la economía de mantener su ingreso real. La primera respuesta de política económica que tratara de enfrentar este fenómeno tendría que ser a partir del reconocimiento de su existencia misma, para después instrumentar los mecanismos que ayudaran a reconsiderar el comportamiento de los diversos entes económicos. Tenía, por lo tanto, que reconocerse que la política de liberalización de precios, como eje rector de los programas ortodoxos de estabilización, no propiciaban otra cosa que la generalización de alzas de precios; sin embargo, tampoco el estricto control de precios absoluto e inamovible sería implantado totalmente, sino que a través del mismo consenso, base fundamental de la nueva política, establecer la forma y períodos de las revisiones de ciertos precios para su ajuste requerido, y evitar desbaste de tales productos y servicios.

2.9 La política económica de consenso

El nuevo programa habría de instrumentarse sin abandonar la línea central de la ortodoxia, la liberalización de la economía. Esta se expresaba por el retiro del Estado de actividades que el sector privado podía llevar a cabo, porque éste último ya contaba con una gran concentración de riqueza para adquirir su propiedad y operarlas, aun cuando no fuesen esas actividades de recuperación inmediata del desembolso hecho, o bien, porque algunas de las empresas en poder del Estado sí garantizaban la recuperación de la inversión en el corto plazo.

Paralelamente a esta privatización interna, la apertura externa, que teóricamente aminoraría el costo social para efectos de consumo final e intermedio de la producción, deficiente en cantidad y calidad de algunas ramas o empresas. Esto último también era expresión de las nuevas condiciones económicas y sociales del proceso de concentración y acumulación de capital y de la forma en que se integraba y coexistía este capital interno con el externo. Era momento de que, aun a costa del desplazamiento de muchos capitales nacionales por la competencia exterior, otra parte contara con la

⁷¹ *ibidem*, pág. 65.

disponibilidad de aditamentos menos costosos para la producción y además, en espera de la contraparte extranjera en apertura, mercados menos gravosos para sus productos.

Se observó así, que en el nuevo programa esta política liberalizadora, más que afrontar cuestiones en el corto plazo, establecía el cauce de una forma diferente en que se daría la acumulación de capital; consolidábase el esquema que sustentaría el modelo secundario exportador. A pesar del impulso al nuevo patrón de acumulación, no se abandonaron deliberada o irremediabilmente circunstancias políticas y económicas, que pudieron haberse contrapuesto a esta modernización, antes bien, este innovador modelo se sustentaba o pende riesgosamente en algunos puntos de tales condiciones. Las características del nuevo programa dan cuenta fiel de dicha situación.

El pacto se inscribe dentro de las llamadas políticas heterodoxas que conjugan la política ortodoxa de contracción a la demanda (a partir de la contracción del gasto público de la política monetaria y crediticia) y de la liberalización del comercio exterior, con la política de ingresos, control de precios, salarios y tipo de cambio que se contradice con la política ortodoxa de liberalización de precios.⁷²

La llamada política de ingresos referida a los agentes económicos, productores y consumidores, era posible en tanto se cumplieran los demás puntos señalados, ya sea de carácter ortodoxo o heterodoxo.

La política de ingresos aseguraría ingreso real constante en el supuesto de que el cumplimiento del acuerdo de control de precios clave (tipo de cambio, precios públicos, salarios y ciertos precios de productos básicos) los demás agentes no variarían los suyos. La indización, al transmitir automáticamente los cambios de los precios relativos y los choques monetarios, desaparecería al controlarse éstos.⁷³

Por lo que la funcionalidad de la política habría de ser posible si los diferentes grupos en consenso asumieran algunos costos que el control previsible bien les hubiere de ocasionar.

Las políticas heterodoxas de estabilización están encaminadas a eliminar el efecto inflacionario y recesivo que originan los problemas derivados del sector externo. El control de precios y de salarios pueden eliminar el efecto inflacionario de la devaluación (derivada de los problemas del sector externo), si los agentes económicos aceptan disminuir su ingreso real.⁷⁴

Para ciertos agentes, había oportunidad de contrarrestar el impacto negativo en el valor de sus ventas con el control de precios de la primera etapa del Pacto que establecía la liberalización de precios.

El objetivo era impedir una descapitalización del sector productivo que pudiese obstaculizar posteriormente los objetivos del pacto. Así, una vez asegurados mayores márgenes de ganancia, el sector privado aceptaría el compromiso de no variar sus precios. Además, la decisión de fijar el tipo de cambio (y

⁷² Arturo Huerta, op. cit., pág. 161.

⁷³ *Ibidem*, pág. 146.

⁷⁴ *Ibidem*, pág. 148.

la consiguiente pérdida de los niveles de subvaluación) le aseguraban menores presiones sobre sus costos; ello, y los bajos costos de los salarios reales, le ofrecían aún mejores condiciones de rentabilidad.⁷⁵

Era evidente entonces que serían varios sectores de la sociedad que tendrían que acceder a la concertación para poder cumplir con los objetivos planteados. Pero cómo habría de distribirse ese compromiso, sobre todo siendo cuantificable esa carga; cuánto aceptarían perder o dejar de ganar tal o cual grupo. Dependían las respuestas de las relaciones de fuerza en la sociedad, de los rasgos que por décadas han caracterizado al sistema político mexicano.

El gobierno aprovecha la vieja estructura política cupular -tanto empresarial como sindical- para negociar y concertar con ellas y sumarlas al propósito de reducir la inflación se concierta con la dirigencia empresarial y sindical para reducir la inflación, sin considerar (o sin importar) las consecuencias que las políticas acordadas pueden tener sobre los agremiados de unos y otros. La estructura sindical corporativa es fundamental para el gobierno en sus propósitos de reducir los salarios reales y así contribuir a la reducción de la inflación, y por otro lado, la combate para avanzar en sus objetivos de modernización de la economía.⁷⁶

De la otra parte, el sector empresarial, representado por la élite, jactándose por su reducido número y por la concentración de riqueza traducida en influencia política, podrían cubrir algunos costos a cambio de continuar con el impulso a las actividades financieras, ya retomadas por una posesión parcial de la banca nacionalizada, pero sobre todo por el auge bursátil. Este, que fue ascendiendo por los peldaños de la deuda pública, se tornó excesivamente especulativo, hasta devenir en un súbito desvanecimiento cuando ya no fue continuado el juego por algunos inversionistas. Sin embargo, sería el ámbito bursátil el medio que acabaría por replantear las fuerzas hegemónicas del capital. En torno al poder consolidado en el ambiente financiero se darían las condiciones de concentración de capital industrial y comercial.

De igual modo, el sector agropecuario, que describía una estructura productiva heterogénea, con su correspondiente expresión política, podía ser parte del acuerdo, y en consecuencia obtener resultados diversos según las características del productor. Los grandes productores podían enfrentar, cuando sus productos tenían que ver con la canasta básica, el control de precios de ésta, por otra parte se ha identificado a este tipo de productores con la producción de bienes que no entran dentro del consumo asalariado o bien se destinan a la exportación. Estos se agrupan en organizaciones de estrecha relación consensual con las políticas gubernamentales (J.C. Aranda), viéndose beneficiados por las líneas de crédito, comercialización, infraestructura de riego, etc., por ejemplo.

En menor medida, se han visto favorecidos en estos aspectos muchos pequeños y medianos productores pero más apegados a la estructura corporativa de sus organizaciones. De hecho, fueron muchos de éstos los que se vieron afectados por la política persistente de control de precios de los bienes básicos.

⁷⁵ Ibidem, pág. 151.

⁷⁶ Ibidem, pág. 160.

En este contexto político y social se firmó el Pacto de Solidaridad Económica el 15 de diciembre de 1987 por el Gobierno Federal, el sector empresarial, el obrero y el campesino. Tal acuerdo concebido en el marco de "ajuste macroeconómico y cambio estructural" establecía para cada una de sus fases, al menos para las que se tenían previstas desde el inicio de su aplicación, ciertas medidas que repercutirían en el ingreso de los firmantes, obviamente sin ser uniforme y proporcional el impacto en la totalidad de cada grupo. Aún así, se preveían y acataban los efectos.

Así pues, el gobierno entraría a la concertación comprometiéndose a respetar una disciplina fiscal real, permanente y visible, lo cual se reflejó no sólo en la reducción del gasto corriente sino en un sólido programa de desincorporación y cierre de empresas paraestatales que resultaban innecesariamente costosas para el país. El sector privado tendría que comprometerse a sacrificar sus márgenes de utilidad, y los obreros y campesinos sacrificar el aumento en sus ingresos reales.⁷⁷

Se ha considerado al Pacto, como se dijo antes, como un programa en el que se combinaban políticas de corte ortodoxo y heterodoxo. Para la primera etapa (16-XII-1987 a 29-II-1988) se establecía, dentro de la clasificación en el primer tipo de medidas, disminuir el gasto público, reducir empresas paraestatales, reducir el gasto público de entidades federativas, ajuste a precios y tarifas públicos, combate a prácticas de evasión y elusión fiscales, restricción monetario-crediticia, aumento de tasas bancarias nominales, reducción de niveles arancelarios a 20% como máximo, avance en la sustitución de permisos de importación por aranceles, devaluación del tipo de cambio (libre, 25% y controlado, 18%); todo lo cual fue ratificado en las subsiguientes etapas (segunda etapa, 1 de marzo de 1988 a 31 de marzo de 1988 y 1 de abril de 1988 a 31 de mayo de 1988; tercera etapa, 1 de junio de 1988 a 31 de agosto de 1988; y cuarta etapa, 1 de septiembre de 1988 a 31 de diciembre de 1988)⁷⁸. En cambio, las medidas ubicadas en el segundo tipo establecían, para la primera etapa: el congelamiento de precios y tarifas públicos, el tipo de cambio, el incremento de 15% a los salarios mínimos y contractuales a partir del 16 de diciembre de 1987 y 20% a partir del 1 de enero de 1988, control de precios sobre los productos de la canasta básica y algunos insumos estratégicos, revisión de precios agrícolas de garantía con el objeto de mantenerlos constantes en términos reales; para la segunda etapa sólo se concedió 3% de aumento a los salarios mínimos y contractuales, así como la reducción gradual de las tasas de interés nominales, congelamiento de precios clave, y el fomento a la producción agrícola; en la tercera etapa se ratifican los puntos de la anterior; en la cuarta etapa se plantea la eliminación del IVA de ciertos productos, medicamentos y alimentos procesados, la desgravación en 30% al pago del ISR a las personas físicas, con ingresos hasta cuatro salarios mínimos en el D.F., y la reducción en 3% de productos alimentarios y del vestido.

Se siguió el programa a partir del planteamiento de que: "El objetivo del Pacto era eliminar la inflación y no reprimir la inflación", es decir, que la contención de precios no desestimulara la inversión tornándose esto en posteriores escaladas de precios. Se pensó que el programa había de caracterizarse por su flexibilidad del lado de la oferta:

⁷⁷ Pedro Aspe, "Estabilización macroeconómica y cambio estructural. la experiencia de México (1982-1988)", en México, auge, crisis y ajuste, Lecturas del Trimestre Económico No. 73, vol. II, F.C.E., pág. 67-104, 1a. ed. 1992.

⁷⁸ Fechas y datos específicos extraídos de Armado Labra, op. cit., pág. 120, anexos.

...el PSE previó compensar los problemas de una menor oferta y, en consecuencia, del desabasto, atrayendo productos de importación. Se supone que estos productos, de costo menor contribuyen a bajar el nivel interno de precios y a reforzar el salario real.⁷⁹

Si bien, desde ciertos análisis se extrae resultados positivos del punto primero, como lo constata el estudio de Aspe:

...además de los efectos macroeconómicos los controles y el mecanismo de concertación han tenido efectos microeconómicos positivos. En primer lugar, se ha visto que los controles de precios en sectores de mayor concentración industrial se refleja en menores índices de escasez, lo cual es perfectamente compatible con los principios básicos de la teoría de la regulación industrial.⁸⁰

Por el contrario, se oponen un tanto a la aseveración de ausencia de escasez los datos de abasto de algunos productos.

...el poder adquisitivo del salario se vio agravado por problemas de desabasto de productos básicos ocasionados por el control artificial de precios.

...las actividades vinculadas a la producción de bienes de consumo básico (agricultura, ganadería y pesca en el sector primario, y productos alimentarios, bebidas, textiles, prendas de vestir, etcétera, en el sector manufacturero) resultaron particularmente afectadas durante 1988.⁸¹

Poco halagüeños fueron también los resultados de la política de apertura:

...durante 1988 la cuenta comercial se deterioró significativamente, al pasar de un superávit (FOB-FOB) de 8.4 millones de dólares en 1987 a 1.8 mil millones. Por una parte esto se debió a un mal año agrícola y al descenso en los precios del petróleo pero, por otra, al rápido crecimiento de las importaciones.⁸²

Por lo que se relativizó el impacto favorable que en algún momento pudo ocasionar la demanda, de por sí reprimida deliberadamente, en los sectores productores de bienes que hubiesen podido aprovechar la flexibilidad de los precios e invertir y consolidar la base para la producción interna de algunos productos. No fue así, se presentó un alud de bienes de consumo importados.

Como resultado del debilitamiento de la oferta productiva y de la liberación indiscriminada del comercio exterior, desapareció uno de los baluartes del PSE: el superávit comercial.⁸³

⁷⁹ Armando Labra, op. cit., pág. 73.

⁸⁰ Pedro Aspe, op. cit., pág. 42..

⁸¹ Armando Labra, op. cit., pág. 73.

⁸² Pedro Aspe A., op. cit., pág. 95.

⁸³ Armando Labra M. op. cit., pág. 73.

Es decir, junto a la concepción que atribuye al salario, a través de la demanda, el aumento de los precios y que orillaba a optar por su moderación. Se consideraba también a la rigidez de la oferta, a la cual había de fomentar sin provocar presiones de precios a otras ramas de la economía. Es decir, dos aspectos de la inflación que se afectaban recíproca y secuencialmente.

Se daba por entendido que este fenómeno devenía en resultados contraproducentes para los asalariados, con efectos sociales y económicos que en alguna forma se manifestaban en diferentes formas, podía decirse que se preludiaba el fenómeno electoral de 1988; y sucedido éste, hubo de desplegarse una política que legitimara al nuevo régimen. Sin embargo, los esfuerzos deliberados de recuperar el salario real se daban moderadamente, a riesgo, según el fundamento teórico de esta política, de ocasionar aumento de precios, por ello se prefirió por otras vías como la disminución de impuestos directos e indirectos a los asalariados o incluso, la disminución simbólica de precios.

iii) Corrección de la inercia salarial. Debía de pasarse de contratos cortos con indización completa *ex post* hacia contratos de mayor duración y definidos en términos de inflación anticipada (indización *ex ante*).⁸⁴

Esta aludida indización anticipada acordada hacia la baja, si bien preveía la conservación del salario real postergaba a un plazo más considerable su recuperación. Operaba, como se ha planteado reiteradas veces por varios autores, la omisión de la transferencia por un largo período de valor por medio del salario a otros grupos sociales. Con todo, contrarrestar el comportamiento decadente significaba mitigar el impacto social.

(La evidencia disponible respecto al incremento de la actividad en el sector informal, en el caso mexicano tiende a asociarse con ocupaciones de ingreso y productividad bajos, ya que los miembros de las familias realizan una búsqueda desesperada para compensar la declinación de sus ingresos reales de todas las maneras posibles. Más mujeres y niños han entrado a la fuerza de trabajo, mientras que baja la asistencia a la escuela y se deterioran las condiciones de vivienda, salud y nutrición, así como la infraestructura rural y urbana, junto con la calidad de la educación y de los servicios sociales). Al igual que ocurre en gran parte de la América Latina, México ha experimentado casi media generación de retroceso.⁸⁵

Ante este sombrío panorama, una respuesta parecía tenerse en el control de la inflación, además del trasfondo del proceso de acumulación de capital que esto pretendía superar.

El control de la inflación era un objetivo prioritario por la incertidumbre económica, el descontento social y las fricciones políticas que ocasionaba.⁸⁶

Se daba, por ello, por bien lograda la estabilización de los ingresos reales de las familias.

⁸⁴ Pedro Aspe, op. cit., pág. 82.

⁸⁵ Clark W. Reynolds, "¿Una generación perdida? Por qué el desarrollo latinoamericano depende del crecimiento. Solución al problema de la transferencia negativa de recursos", en *México, auge, crisis y ajuste...*, pág. 331-370.

⁸⁶ José Córdoba Montoya, "La reforma económica de México", en *México, auge, crisis y ajuste*, Lecturas del Trimestre Económico No. 73, vol. III, F.C.E., págs. 421-439.

...los asalariados y los demás estratos de menor ingreso, que comúnmente pagaban el impacto inflacionario, se benefician directamente por la caída en la tasa de inflación (el señoreaje disminuye en .7% del PIB durante 1988) así como por la estabilización del poder adquisitivo de su ingreso bruto.⁸⁷

En particular se menciona el crecimiento de los salarios reales de 1.5% durante 1988, en contraparte también se registra que:

A lo largo de 1988 el salario medio decayó en 7.8% y el salario mínimo en 11,4%, para acumular durante el sexenio 1982-1988 una degradación del poder adquisitivo de 47.5% en el caso del primero y de 51% en el segundo.⁸⁸

Era evidente pues, que el mantenimiento del salario nominal durante la etapa de ajuste, habíase, tal como se mencionó antes, incluido como un elemento relevante con repercusiones notorias en los precios; que su control se había llevado a cabo a través de la declinación, o al menos constancia.

En 1988 el poder adquisitivo de los salarios mínimos -que marcan en general la pauta para otras remuneraciones- descendió aproximadamente a la mitad de su nivel de 1981. Fue esta "falta de resistencia del salario real" lo que impidió la hiperinflación, a diferencia de lo que ocurrió en otros países latinoamericanos. En realidad la economía se encontraba a las puertas de este fenómeno al final de 1987, lo que motivó que se adoptara un congelamiento de precios de corte no ortodoxo. Con ello se dio marcha atrás a casi seis años de fracasos en la política antinflacionaria.⁸⁹

Y aún siendo más analíticos, se han de señalar las implicaciones sociales que lo antes expuesto describe. La incidencia del salario real en otros precios o variables, conlleva el fenómeno de la redistribución del ingreso, específicamente en un contexto clasista con vertientes caudalosas hacia el exterior.

La reducción de los salarios reales permitió la devaluación del tipo de cambio, que era lo que la política intentaba. Más todavía, al comprimir el componente individual más importante del ingreso personal, y, ciertamente el que tiene la más alta propensión a consumir, la política de tipo de cambio contribuyó a reducir la demanda interna, tal como lo dictaba el objetivo de pagar al exterior.⁹⁰

Lo que expresa, además de la transferencia de valor al capital del exterior, la participación de capital interno en las actividades económicas que anteceden a esa transferencia, en particular quienes realizaron exportaciones. En tanto esto ocurría con una de las variables claves para el éxito contenedor de precios, otro tanto ocurría con el déficit público, considerado crucial para tal efecto.

⁸⁷ Pedro Aspe, op. cit. pág. 97.

⁸⁸ Armando Labra, op. cit. pág. 72.

⁸⁹ Vladimiro Brallovski, "Las implicaciones macroeconómicas de pagar: La política económica ante la "crisis" de la deuda en México, 1982-1988", en México, auge, crisis y ajuste, vol. II, págs. 105-127.

⁹⁰ *Ibidem*, pág. 118.

La disminución del déficit público se logró mediante la contracción del gasto y la inversión; por el aumento de ingresos reales provenientes del alza de precios y tarifas de los bienes y servicios públicos desde inicios del pacto; por la estabilización del tipo de cambio que evitó presiones adicionales sobre el pago del servicio de la deuda externa; por la reducción de salarios reales que disminuyeron los gastos corrientes reales; por la venta de empresas públicas y por las readecuaciones fiscales.⁹¹

También tenía lugar en esta política el sesgo de la distribución del ingreso, no obstante el virtual alejamiento del Estado de la economía. Operaba en este caso el compromiso interno con los acreedores, a través de la cada vez más significativa deuda interna, los intereses por concepto de ella contenían márgenes que superaban el aumento promedio de los precios, y de la devaluación gradual, además del atractivo adicional en comparación con las tasas externas, en todo ello se expresaba la inclinación a los intereses políticos y económicos de una clase social.

Si estas eran las bases que respaldaban los avances contra la inflación, se manifestaban en cambio problemas intrínsecos a una política contraccionista.

En el marco del ajuste macroeconómico y estructural emprendido, se han obtenido avances importantes. Hacia fines de 1987 la combinación del esfuerzo de concertación social y el ajuste sostenido en las políticas fiscales y monetarias, en el contexto del Pacto de Solidaridad Económica, llevaron a una rápida caída de la tasa de inflación. Medida con el índice de precios al consumidor, la tasa de inflación ha caído de 159 por ciento en diciembre de 1987 a alrededor de 20 por ciento en marzo de 1989.

...sin embargo, la actividad económica está estancada. Durante los pasados siete años, el crecimiento promedio de la economía mexicana ha sido cercano a cero. El ingreso per capita y los salarios reales han caído significativamente. El estancamiento de la economía y de la inversión refleja en gran medida el deterioro de los términos de intercambio, al mismo tiempo que el acceso al financiamiento externo se redujo drásticamente.⁹²

Esta evaluación se hacía a cuatro meses de que había entrado en vigor un nuevo acuerdo de política económica. La primera etapa (12 de diciembre de 1988 a 31 de julio de 1989) de este programa partía precisamente de que la paralización de la economía, decidida como medio para estabilización de precios, podía ser contraproducente; toda vez que la contención de la oferta provocaría presión en los precios. Ante ello, la reanimación económica habría de impulsarse con medida, sin abandonar puntos considerados determinantes en la concepción estabilizadora del programa que le antecedió. La eliminación, por ejemplo, del déficit en la finanzas públicas y su conversión en superávit fue un objetivo inamovible durante las sucesivas etapas del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (la segunda etapa, 18 de junio de 1989 al 31 de marzo de 1990; la tercera etapa, 3 de diciembre de 1989 al 31 de agosto de 1990; la cuarta etapa, 27 de mayo de 1990 al 31 de enero de 1991; y la quinta etapa, 11 de noviembre de 1990 al 31 de diciembre de 1991). En ellas, se dan también las revisiones selectivas de precios, tanto de bienes y servicios del sector público como del

⁹¹ Arturo Huerta, op. cit., pág. 157.

⁹² Pedro Aspe Armella y Miguel Mancera Aguayo, Secretario de Hacienda y Crédito Público de México y Director General del Banco de México, respectivamente, "Convenio del Gobierno Mexicano con el Fondo Monetario Internacional (1989), carta dirigida al Sr. Michel Camdessus, Director Gerente del FMI, Excélsior, 11 de abril de 1989, México, pág. 25.

privado. Con relación al comercio exterior, al tiempo que se continuaba con la política de apertura, se aceptó contenerla en algunas áreas donde se consideró indiscriminado y por lo tanto perjudicial para los productos nacionales. En cuanto al tipo de cambio se optó por el deslizamiento diario de un peso en las tres primeras etapas, en la cuarta de 80 centavos diarios, y en la quinta de 80 a 40 centavos diarios, con ello se trataba de evitar presiones especulativas y devaluaciones súbitas ante un tipo de cambio rígido.

En lo referente a la reanimación de la actividad económica, se aludía en parte importante al sector agrícola, mediante la revisión de los precios de algunos productos, subsidios selectivos y estímulos fiscales. Y en un ámbito más general, a la reorganización de las fases de producción y comercialización para lograr mejores índices de eficiencia. Sin embargo, fue en la cuarta etapa en la que se estipuló sobre la necesidad de impulsar un acuerdo que contemplara la cuestión de la productividad como determinante real de la acumulación y garante de la contención efectiva de los precios, el Acuerdo para la Elevación de la Productividad.

Los objetivos explícitos de las fases sucesivas del programa eran "restablecer el crecimiento económico, consolidar la estabilización de precios y promover la recuperación del salario real. Su consecución dependía en forma sustancial de que cesara el flujo de recursos al exterior relacionados con la deuda.

Esta condición apremiante trató de propiciarse mediante el Convenio del Gobierno Mexicano con el Fondo Monetario Internacional (11 de abril de 1989) y la renegociación implícita en ese Convenio, con la banca privada internacional.

Otro factor concebido como de suma importancia lo era la inversión extranjera.

En el mediano plazo, se espera que la inversión extranjera directa juegue un importante papel complementario en la promoción del empleo, en la modernización de la planta industrial y en la apertura de nuevos mercados de exportación.⁹³

A las promisorias expectativas sobre la inversión extranjera correspondieron facilidades jurídicas y económicas para su realización: Por una parte mitigaría el desempleo abrumador y de otra representaba en muchos casos la fusión de los capitales nacionales y extranjeros en pos de la acumulación. El entorno económico que haría posible la viabilidad de este tipo de inversión llevaba implícitas las bases en las cuales se sustentaba la estabilidad. Pues era esta condición el ambiente citado para conseguirlo.

⁹³ Convenio del Gobierno Mexicano con el FMI...

Se espera que en el contexto de estabilidad macroeconómica, el mayor ahorro interno -junto con un nivel adecuado de ahorro externo- provea los recursos necesarios para financiar la inversión requerida en el mediano plazo y así alcanzar las metas de crecimiento económico y empleo del programa.⁹⁴

La pregunta que ha de plantearse es a qué factores atribuir la estabilidad que describe el marco adecuado para la inversión y crecimiento equilibrado. Si la contracción y constancia del salario real fue, como lo señalan fuentes diversas de análisis multicitados anteriormente, un factor determinante para el logro de los objetivos estabilizadores, ha de entreverse entonces, al elemento, junto con algunos otros, que en última instancia sustentaba el marco atractivo para la inversión nacional y extranjera.

Se manifestaba con ello la contradicción recurrentemente aludida, entre la generación de empleo y la recuperación del salario real. Situación posible si se presentaba, como en algunos años analizados, condiciones en la producción que hicieran coexistir márgenes de utilidad, suficientes para la inversión, la producción y el empleo con remuneraciones al trabajo en ascenso. Atrás de lo cual tenían que existir índices de productividad crecientes. Esto último era factible si se considera la reconfiguración del capital, la supervivencia de capitales que funcionaban con medios y condiciones de producción y venta superiores al promedio, característica que se podía atribuir a los grandes capitales nacionales y a los transnacionales. Lo cual sólo pudo suceder en un ámbito restringido por el tipo y fase de la actividad económica, como las maquiladoras por ejemplo.

El crecimiento de los salarios reales podía llevarse a cabo si se combinaban las moderadas alzas del salario nominal con la estabilidad de los precios de los bienes de la canasta básica del consumo obrero. En la primera etapa se concedió un aumento del 8% a los salarios mínimos, único en siete meses; en la segunda, para nueve meses, se estableció un aumento del 6%; en la tercera, ocho meses, 10% a los mínimos extensivo a los contractuales; en la cuarta, alrededor de ocho meses, sin aumento; y en la quinta, trece meses, 18% de incremento a los mínimos, extensivo a los contractuales.

No obstante ello, se registró una caída de los salarios reales en 1989, 1990 y 1991, si bien el decremento fue menos pronunciado que en 1988. Vale una observación al respecto⁹⁵.

Puede observarse también que el salario mínimo no es un indicador confiable del comportamiento del salario. Por ejemplo, en 1989 bajó el salario mínimo mientras que todos los demás salarios aumentaron, con excepción del salario de los obreros de las maquiladoras.⁹⁶

⁹⁴ *Ibidem*.

⁹⁵ En el capítulo siguiente se expresa qué factible resulta usar el salario mínimo legal como indicador representativo de las remuneraciones al trabajo, habrá de identificarse qué proporción de la fuerza de trabajo ocupada percibe dicho ingreso o que éste sea el más importante de sus ingresos y qué tan alejado está del salario promedio.

⁹⁶ Nora Lustig, "El efecto social del ajuste", en *México, auge, crisis y ajuste*, Lecturas del F.C.E., No. 73, vol. III, México, 1993, págs. 201-238.

Habida cuenta de tal señalamiento, debe mencionarse la correspondencia de los comportamientos del salario mínimo real y del promedio, ambos con la misma tendencia decadente.

En cuanto al empleo, son elocuentes los resultados.

El mercado de trabajo se deprimió porque el programa de estabilización de México tuvo efectos recesivos de corto plazo que disminuyeron la demanda de mano de obra de los salarios existentes ante la crisis.⁹⁷

Sin embargo, se observaron persistentes tasas de desempleo de 1987 a 1991. Al mismo tiempo se dio el fenómeno explosivo del empleo informal y ligeros descensos en el empleo en actividades llamadas formales.

Si bien el "costo" del ajuste no se reflejó en un aumento del desempleo, hay dos características de éste: Primero, aumentó la proporción de jóvenes en el total de desempleados. Segundo, aumentó también la proporción de los desempleados que permanecía en esa situación durante largos períodos, de más de nueve semanas. Esto podría indicar que el costo del desempleo es soportado por menos personas, quienes podrían volverse estructuralmente desempleadas.⁹⁸

Es decir, el mantenimiento del salario real no garantizó un efecto proporcional y contrario en el empleo, antes bien, los movimientos registrados en éste fueron raquíticos; pero ha de contrariarse con lo sucedido en los primeros años de la década de los 80's, cuando ambas variables presentaron abruptas caídas.

Hacia 1992 se presentaron ligeros incrementos del salario real; sin embargo, se consideraba que todo crecimiento de éste había de sustentarse en condiciones productivas adecuadas, que no mermaran las remuneraciones de los demás factores y que se expresara este fenómeno en alzas de precios. Se replanteaban formas eficientes para la acumulación; aludíase entonces al concepto de productividad para tal efecto. Expresaba esto la intención de dar cauces menos efímeros que la mera adición de precios para acrecentar la riqueza, y un medio para evitar esta práctica.

A medida que la tasa de incremento de los precios ha venido declinando, los trastornos causados por la inflación se han reducido. Esto permite que, en lo sucesivo, el centro de atención de los sectores y el gobierno se orienten a la eliminación de obstáculos e ineficiencias estructurales, como base para desarrollar la capacidad productiva del país...⁹⁹

La productividad era pensada con relación a la multiplicidad de elementos que directa o indirectamente inciden en la cantidad y calidad del producto. En particular, su asociación con la remuneración al trabajo establecía la reciprocidad necesaria.

⁹⁷ Ibidem, pág. 207.

⁹⁸ Ibidem, pág. 215.

⁹⁹ Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y Calidad, Excélsior, miércoles 27 de mayo de 1992, pág. 27.

Entre la remuneración al trabajo y la productividad existe una importante relación recíproca. Por una parte, la percepción que se forma el trabajador sobre la valoración que se da a su trabajo, a través de la remuneración que recibe, constituye un factor esencial de la productividad, y al mismo tiempo, un elemento que puede actuar como limitante o estímulo de la misma. Por otra, el fortalecimiento de las remuneraciones está relacionado con las posibilidades del entorno económico y con la evolución de la productividad.¹⁰⁰

No obstante lo explícito de la afirmación, en poco fue corroborada en la práctica. Pues de hecho se trató de formalizar la cuantificación de la contribución de un factor de la producción, en este caso la fuerza de trabajo, al producto y con base en ello asignar los aumentos respectivos en las remuneraciones. Le fueron aplicados diversos cuestionamientos a este ejercicio, sobre todo por los procedimientos del cálculo de la productividad, pues resultaba difícil distinguir el aporte de un factor exclusivamente, sobre todo la fuerza de trabajo, al producto. Pues en última instancia, se atribuye a los medios de producción gran incidencia sobre la productividad de aquélla. Además, en algunas ramas o empresas podían asignar incrementos, si el objetivo era favorecer al salario real, con base en la productividad propia que superase la escalada de precios. Cosa que no fue conseguida cabalmente, pues muchas veces la inflación neutraliza la secuencia productividad y salario real.

Este nuevo esfuerzo por la reactivación de la acumulación, expresado en el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y Calidad, implicaba en cierta medida la intensificación del trabajo. No obstante la enunciación de la recomposición del capital en diversas ramas; es decir, la inserción de nuevos procesos técnicos en la producción, con el cambio de la maquinaria y equipo, y un aumento proporcionalmente menor a éste de la ocupación de la fuerza de trabajo, no impedía que se aplicaran medidas que condujeran a la intensificación del trabajo.

De igual manera, este acuerdo había de contar necesariamente con el compromiso de los diferentes grupos que intervinieran en la producción.

Había de operar de nueva cuenta la organización corporativa de los trabajadores, aun cuando se suponía la entera aceptación voluntaria de éstos para alcanzar los objetivos planteados.

La nueva cultura de la calidad y la productividad exige fortalecer las relaciones obrero-patronales para superara las posiciones de conflicto y orientar su interacción dentro de un clima de mayor apertura y objetividad, que estimule la cooperación y la participación en los centros de trabajo. Implica aceptar a las organizaciones sindicales como copartícipes legítimos en el desarrollo de las empresas y exige de ellas una responsabilidad compartida en la búsqueda de la calidad y la productividad, como propósito común para la mejora del trabajador, y el desarrollo mismo de la empresa.¹⁰¹

Parte del entendimiento que daría lugar la cooperación sindical se refería al mantenimiento del empleo y a su crecimiento; sin embargo, no era éste el objetivo central del acuerdo, pues la elevación

¹⁰⁰ Ibidem.

¹⁰¹ Ibidem.

de la productividad, como lo establecen diversos estudios para el caso mexicano, ¹⁰² se le relaciona en forma directa con la incorporación de nuevas tecnologías y a su vez el descenso de la ocupación de la fuerza de trabajo.

Se manifestó así una circunstancia que opondría el comportamiento del salario real al del empleo. Condición que podía superarse si se daba la multiplicación de la inversión, además de modernizar la planta productiva y en generar nuevas fuentes de trabajo complementarias a las ya existentes. Entonces se contaría con las condiciones para hacer viable el paralelismo del empleo y los salarios. Situación propuesta como deseable por diversas corrientes políticas aun cuando provengan de análisis teóricos encontrados. Desde el planteamiento político de estudios marxistas hasta los más academicistas neoliberales.

¹⁰² Para el modelo de José Casar, Sergio Kurczyn y Carlos Márquez, "La capacidad de absorción de empleo en el sector manufacturero y los determinantes del crecimiento de la productividad" en Economía Mexicana, CIDE, México, 1985, págs. 23-62; se consideran opuestas el nivel de absorción de la fuerza de trabajo y la productividad.

CAPITULO III. ESPECIFICACION DEL MODELO

Como se estableció al inicio de la investigación, su objetivo no es tanto la determinación de las variables sujetas a análisis, los salarios y el empleo, sino estudiar su relación y comportamiento a través de las diferentes situaciones presentadas en el transcurso del período. Un intento del primer tipo contemplaría una multiplicidad de ecuaciones, variables y datos, siendo aun así poco aproximada su estimación para años futuros y difícil su realización en un trabajo de este tipo.

Por otra parte, tampoco se omite el cuestionamiento a la síntesis excesiva en un modelo que se constituye de grandes agregados y de indicadores generales de la economía, que presentan datos totales y promedios y que se alejan de las características realmente presentadas por la gran diversidad de entornos económicos y regionales, diferenciados en los ámbitos productivo y social.

De igual forma, no deja de considerarse el sesgo real del tipo de datos utilizados por las variables y lo que teóricamente representan, ejemplos de ello son el salario mínimo como representativo de las remuneraciones reales y totales al trabajo, el excedente de explotación como el del pago al capital, etcétera.

Sin embargo, con base en el bosquejo histórico, presentado en el capítulo primero, de la forma en que se ha considerado esta cuestión en diferentes teorías y del análisis histórico, en el capítulo segundo, se establece un modelo que alude a las variables recurrentemente inscritas en los análisis teóricos, generales y específicos, sobre la relación salarios-empleo.

Dicha relación, según la hipótesis basada en la observación primaria de los datos estadísticos, no ha sido única durante todos los años, y por lo tanto no se puede dar por entendido que la contracción o expansión de uno necesariamente se traduzca en el acrecentamiento o disminución del otro.

Durante la primera mitad de la década de los sesentas se combinó un ascenso constante de la ocupación, lo cual se observó durante todo el decenio, y altas tasas de crecimiento del salario real, con descensos ligeros del mismo durante algunos años. Desde la segunda mitad de esta década hasta mediados de los setentas se presentaron altibajos del salario real, pero con una tendencia creciente, hasta llegar a un límite superior en 1976. Después de ese año, la caída fue vertiginosa, mucho más acentuada durante los primeros años de los ochentas, en los mismos en que la tasa de ocupación también descendió. Salvo los años de 1983 y 1986, en los que la tasa de ocupación es negativa, se ha presentado un crecimiento de ésta junto con la caída del salario real hasta el fin del período (véase gráfica 4).

El porqué de este comportamiento tiene sustento en el de otras variables. Entre ellas, al de la productividad del trabajo, concebido en toda teoría como el soporte del salario real en movimiento ascendente, cuando los ingresos de los otros factores productivos no varían, o no en la misma proporción. En la economía mexicana puede entenderse su efecto, pronunciado o atenuado, por la

política de salarios nominales en turno sobre los salarios reales. Pues ha sido este factor, el político, el ámbito en el que se han manifestado las relaciones de fuerza de los diferentes grupos sociales, y a su vez aquéllas la expresión de la situación que presentan las condiciones de acumulación de capital. De ello se desprende la relación entre la remuneración al trabajo y la del capital, no necesariamente su desplazamiento antagónico en el tiempo.

El producto nacional denota el comportamiento de la ocupación , pues han sido paralelos los movimientos de ambos, lo que puede expresar el tipo de estructura productiva, ya que si se atiende a la tan criticada ley laboral por la dificultad que entraña para el despido rápido y administrativamente simplificado, entonces son el cierre de empresas pequeñas o negocios familiares los que explican en buena parte el descenso de la ocupación al tiempo de la del producto.

Por otra parte, la producción ha implicado el cambio de relaciones técnicas, por el flujo de innovaciones, en los distintos procesos de producción. En México, como lo señalan diversos análisis, la planta productiva ha presentado períodos de virtual subutilización, lo que indicaría que la productividad del capital y la del trabajo no es lo suficientemente grande conforme a los medios técnicos con que se cuenta, y la operación de un proceso productivo se adecua a las posibilidades de rentabilidad que le puede brindar el mercado. De este modo una política expansiva de los ingresos no garantizaría inmediatamente una respuesta en la multiplicación de la inversión, el producto y el empleo, pues con cierto margen de existencias de materias primas o bienes de consumo, se cubre la demanda inicial, al ocupar en mayor medida la maquinaria y equipo. Esta situación también pudo dar lugar a la compatibilidad del aumento de la ocupación y el del salario real.

3.1 Hipótesis

Se establecen así, varias hipótesis derivadas o colaterales a la antes enunciada:

- 1.- No hay relación única entre la ocupación y los salarios reales durante el período analizado, y por lo tanto previsible una variable en función, exclusivamente, de la otra.
- 2.- El aumento de los salarios reales es compatible con el excedente de explotación en la medida que lo posibilite la productividad del trabajo.
- 3.- La formación bruta de capital fijo ha tenido una relación directa sobre la ocupación.

3.2 Determinación del modelo

Conforme a lo anterior, se presenta un modelo biecualcional de tipo recursivo para verificar las hipótesis establecidas. Las ecuaciones se constituyen de las variables que reiteradas veces se han

aludido en diversas teorías económicas y estudios específicos para estudiar la relación salarios-empleo.

La primera ecuación presenta al salario real como variable endógena, y explicatorias al excedente de explotación y a la productividad del trabajo.

La segunda ecuación establece como variable endógena a la ocupación y explicatorias al producto interno bruto (PIB), la formación bruta de capital fijo (FBCF) y los salarios reales.

La primera ecuación consta de (N-k) grados de libertad, es decir, número de datos menos el número de variables en la ecuación; para esta ecuación es de 30. En tanto la segunda ecuación presenta 29 grados de libertad.

$$Sr = f(E, PI)$$

$$N = f(Sr, PIB, FBCF),$$

$$Sr_i = \alpha_0 + \alpha_1 E_i + \alpha_2 PI_i + u_i^{Sr}$$

$$N_i = \beta_0 + \beta_1 Sr_i + \beta_2 PIB_i + \beta_3 FBCF_i + u_i^N$$

En donde,

Sr= salarios reales

N = población total ocupada

PI= productividad del trabajo

E = excedente de explotación

PIB= producto interno bruto

FBCF= formación bruta de capital fijo

u^{Sr} =término residual de la ecuación de los salarios reales

u^N =término residual de la ecuación de la población ocupada

Los estimadores de los coeficientes se obtendrán a través del método de los cuadrados mínimos ordinarios aplicados a cada ecuación. El cálculo procederá por medio de la técnica matricial.

3.3. Relaciones entre las variables

3.3.1 Primera Ecuación

Con base en los planteamiento teóricos generales, el análisis del proceso económico en México durante el período en estudio y en la observación de los datos estadísticos y su representación gráfica

aludido en diversas teorías económicas y estudios específicos para estudiar la relación salarios-empleo.

La primera ecuación presenta al salario real como variable endógena, y explicatorias al excedente de explotación y a la productividad del trabajo.

La segunda ecuación establece como variable endógena a la ocupación y explicatorias al producto interno bruto (PIB), la formación bruta de capital fijo (FBCF) y los salarios reales.

La primera ecuación consta de (N-k) grados de libertad, es decir, número de datos menos el número de variables en la ecuación; para esta ecuación es de 30. En tanto la segunda ecuación presenta 29 grados de libertad.

$$Sr = f(E, PI)$$
$$N = f(Sr, PIB, FBCF),$$

$$Sr_i = \alpha_0 + \alpha_1 E_i + \alpha_2 PI_i + u_i^{Sr}$$
$$N_i = \beta_0 + \beta_1 Sr_i + \beta_2 PIB_i + \beta_3 FBCF_i + u_i^N$$

En donde,

Sr= salarios reales

N = población total ocupada

PI= productividad del trabajo

E = excedente de explotación

PIB= producto interno bruto

FBCF= formación bruta de capital fijo

u^{Sr} =término residual de la ecuación de los salarios reales

u^N =término residual de la ecuación de la población ocupada

Los estimadores de los coeficientes se obtendrán a través del método de los cuadrados mínimos ordinarios aplicados a cada ecuación. El cálculo procederá por medio de la técnica matricial.

3.3. Relaciones entre las variables

3.3.1 Primera Ecuación

Con base en los planteamiento teóricos generales, el análisis del proceso económico en México durante el período en estudio y en la observación de los datos estadísticos y su representación gráfica

se puede inferir acerca de la relación que guardan entre sí dichas variables y poder tener una idea del valor de los coeficientes a estimar.

La relación entre el comportamiento del excedente de explotación y el salario real ha de ser inverso, si el de la productividad de la mano de obra y la del resto de los factores de la producción no se altera o no presenta movimientos significativos, proporcionalmente equiparables o superiores a los de ambas variables.

En el caso de México, la fijación de los salarios nominales tuvo el objetivo expreso de modificar a los salarios reales, controlando o modificando al tiempo el precio de los bienes básicos (principalmente durante la primera mitad de la década de los años setenta) y posteriormente al considerar a los salarios nominales como un factor básico para lograr la estabilidad, y aún mas, el de estímulo a la inversión y la producción (durante gran parte de los años ochenta). Se entiende en este caso, la divergencia entre el comportamiento de los salarios reales y la productividad del trabajo; es decir, que no presentaron un comportamiento paralelo. Se prevé, por lo tanto, una relación entre estas variables cuantitativamente con un valor pequeño.

De ello también se deduce el movimiento colateral del excedente de explotación para algunos años del período y encontrado para otros respecto al salario real. Si esta situación se manifiesta en proporciones en las que en conjunción ambos casos predominen durante todo el período analizado, entonces se esperará un coeficiente que indique una relación inversa entre ambos, es decir, un valor negativo.

3.3.2 Segunda Ecuación

La ocupación guarda una relación directa con el movimiento del producto, la causalidad frecuentemente expresada es la primera sobre el segundo, como una función de producción global de la economía, sustentada en el supuesto de cierta proporcionalidad entre los factores y estado de la técnica inamovible. Sin embargo, el enfoque implícito aquí es el que concibe que durante el lapso en que se realiza la producción ha sido ocupada y contratada la fuerza de trabajo, como lo precisa una determinada cantidad de producto. Se espera, por lo tanto, la obtención de indicadores estadísticos que señalen una elevada relación entre ambos.

Respecto a la formación bruta de capital fijo, elemento pensado en torno al la parte constante del capital en algunas corrientes de la teoría clásica, se prevé una relación directa respecto a la ocupación. El efecto tendencialmente contrario, es decir, el acrecentamiento de la relación capital fijo sobre la mano de obra, concebida esta razón como composición orgánica del capital en la teoría marxista, puede encontrarse en algunos sectores o ramas de la economía bien localizados y no predomina su cambio en el contexto general de la economía. Estas empresas son las que han implantado el uso de nuevos medios técnicos o aquéllas que comparativamente a empresas del mismo ramo inician su proceso productivo con diferente composición de las proporciones de los

factores productivos. En México, la formación bruta de capital sigue traduciéndose en el aumento de la ocupación; la carencia de capital y la abundancia del factor trabajo, dan lugar a ello. Del mismo modo, esto describe la estructura productiva de la economía, en donde son preponderantes las pequeñas y medianas empresas, y crecen a la par instalaciones reducidas y el personal ocupado. Es previsible, en consecuencia, indicadores que asocien positiva y en buen grado a la formación bruta de capital fijo y la ocupación.

En cuanto a la asociación entre los salarios reales y la ocupación, se entienden dos tipos de efectos; uno, el significado de los altos salarios en los costos de las empresas y por lo tanto una relación inversa con ella; y el otro, cuando por una política de ingresos del trabajo en crecimiento se presenta el aumento del consumo, la inversión y el empleo, este impacto puede ser perceptible quizá, con uno o dos rezagos en el incremento a los salarios.

No obstante, esta última relación fue considerada con dos objetos distintos; cuando a principios de los años setentas se trató de impulsar la economía a través del acrecentamiento del gasto público y las remuneraciones al trabajo; sin embargo, la demanda no fue seguida de la inversión que se precisaba para no incidir en el aumento de precios. El comportamiento de la inversión respondía más a las condiciones de rentabilidad que le proporcionaban las relaciones intersectoriales, principalmente con el sector primario y las determinaciones externas para la acumulación. Y por otra parte, cuando en los planes de estabilización, se concibió una política de contención salarial para mitigar su efecto en la demanda y consecuentemente en los precios; y para disminuir su presión en los costos de las empresas. Hasta aquí, puede esperarse una relación negativa entre ambas variables, pero mínima, en contraste con los años en que el movimiento de los salarios reales siguió positivamente al de la ocupación, y en los que naturalmente implicaba el acompañamiento en el mismo sentido de la productividad del trabajo y la rentabilidad. En este caso, la relación sería positiva y en mediano grado. Y por último, los años en que abiertamente la ocupación, imputable a la inversión, sucedió a la contracción salarial, en el carácter estimulante, que esta política persiguió, pocas veces, expresamente. En esta última situación la relación será alta y negativa.

De estas situaciones, se puede esperar una relación baja, sin precisar el signo de tal.

3.4 Datos de las variables

3.4.1 Salarios reales

Se consideró al salario mínimo general promedio como un indicador de las remuneraciones al trabajo. De 1960 a 1964 se contempla un promedio aritmético simple de los salarios mínimos regionales en toda la República; de 1965 a 1985 al salario mínimo general promedio en México, que es una ponderación con la población asalariada; y de 1986 a 1992 al salario mínimo general promedio ponderado de las tres áreas geográficas. A su vez, se hizo una ponderación cronológica del lapso de vigencia del salario para calcular el dato anual.

Para deflactar la serie del salario nominal se utilizó, de 1960 a 1969, al índice del costo de la vida obrera en la Ciudad de México; y de 1970 a 1992 al Índice Nacional de Precios al Consumidor, de ambos índices se consideró al promedio anual.

A la serie del salario real se le presentó como un índice 1978=100.

3.4.2 Empleo

Los datos utilizados para esta variable son los del total de la población ocupada. Sin embargo, la serie de la población ocupada presenta una sobrestimación de los incrementos en algunos años. Pues series consultadas para mismos años, aun de la misma fuente, presentan cifras distintas. De ese modo, en 1980 y 1989 se presentan cambios abruptos en el incremento de la población ocupada. Para 1992 se estimó el dato por medio del ajuste de una línea de regresión simple, entre la población ocupada respecto al tiempo. De igual forma, la serie fue presentada en forma de índice.

3.4.3 Excedente de explotación

Este dato, también llamado superávit de operación en la parte de la serie de 1960 a 1968 extraído de las cuentas consolidadas de la nación, fue considerado como un acercamiento a las utilidades devengadas por el capital. Se tomó en cuenta la aclaración por la fuente, de la implicación de su uso, ya que contempla los ingresos de profesionales que actúan por su cuenta.

La serie fue deflactada por el Índice de Precios al Menudeo en la Ciudad de México de 1960 a 1969; y de 1970 a 1992 por el Índice Nacional de Precios al Consumidor. De la serie deflactada se elaboró un índice.

3.4.4 Producto Interno Bruto

Se lo define como la diferencia entre el valor de la producción bruta, medida a pesos corrientes, y el valor del consumo intermedio medido a pesos corrientes. O bien, "como el valor de la producción libre de duplicaciones y es equivalente al gasto interno bruto".¹

La serie del producto interno bruto a pesos corrientes se deflactó con los índices de precios implícitos del PIB, conjuntados en una misma base índices con base 1970=100 y 1980=100. La serie deflactada del PIB se presentó como un índice 1978=100.

¹ Sistema de cuentas nacionales, resumen general, tomo I, 1985-1988. pág. 39.

3.4.5 Formación Bruta de Capital Fijo

Su alusión es tendencial al concepto de capital constante en los planteamientos clásicos de la economía. Este dato se refiere más precisamente a "la compra que llevan a cabo las unidades productoras para incrementar sus activos fijos y pueden ser obtenidos mediante compra o producción por cuenta propia. Se incluyen también los gastos en mejoras o reformas que prolongan la vida útil o la productividad del bien. Se agrega el valor de los bienes producidos en el país, tales como: construcciones y obras, maquinaria, equipos de transporte y equipos en general, así como los importados, aun que éstos sean de segunda mano. No se toman en cuenta aquí, terrenos, yacimientos mineros y bosques maderables y ciertos gastos para fines militares."²

La serie a precios corrientes fue deflactada por el índice de precios implícito de la formación bruta de capital fijo, se conjuntaron los índices de precios bases 1960, 1970 y 1980, en una sola con índice base 1980=100. La serie deflactada se utilizó posteriormente con base 1978=100.

3.4.6 Productividad del Trabajo

Se presentó el cociente del Producto Interno Bruto real entre el número de población ocupada en ese año. Esta razón se presentó en forma de índice, 1978=100.

3.5 Observaciones a los datos utilizados

Han de considerarse varias cuestiones en torno a las variables contempladas en el modelo y el tipo de datos que se utilizaron; qué tan representativos son éstos de aquéllas. Es decir, si teórica y metodológicamente expresan lo que el modelo intenta plantear.

En primer lugar, se tomó a los salarios mínimos promedio nominales no tanto como un dato representativo de las remuneraciones al trabajo, ni como el ingreso único que devenga la población trabajadora, son abundantes los estudios que describen los cambios en la estructura de ingresos de esta grupo de la población y que dan cuenta que los ingresos familiares se constituyen de más de un salario mínimo tanto por el ingreso del principal sostén económico como por la inclusión de más miembros al mercado de trabajo. Sin embargo, se atendió más al significado del comportamiento del salario mínimo, que no obstante los años en que se apartó de los salarios medios, otro dato que tampoco garantizaría ser expresión de las remuneraciones al trabajo, tuvo un desplazamiento en el tiempo muy similar. Es decir, los ingresos de la población trabajadora han tenido un marco de referencia en el salario mínimo. Es por ello que se presenta en la forma de un índice, al pensarse más que en sus magnitudes absolutas, en sus cambios a través del período.

En cuanto a los índices de precios que se usaron para deflactar la serie del salario nominal, un tramo por el Índice del Costo de la Vida Obrera en la Ciudad de México y otro por el Índice Nacional de

² Ibidem, pág. 41.

Precios al Consumidor, podría generar perspectivas irreales en la confrontación de períodos. En este caso, se tomo en cuenta el análisis de Bortz, cuando su estudio prueba una sobrestimación de la inflación en los salarios cuando se utiliza el índice de precios al menudeo y una subestimación cuando el índice deflactor es el de precios al mayoreo³. La aplicación del Índice del Costo de la Vida Obrera se acerca más al primer caso, sin embargo se optó por su utilización, además de la disponibilidad de la serie, por su efecto en el salario real, pues éste manifestaba un comportamiento descrito en diversos análisis; históricamente el salario real tuvo un tendencia ascendente durante los años sesentas con algunas declinaciones, al principio y final de la década. Es un hecho así comprendido en la historia económica del país. No es el afán de convertir en acierto un error multicitado.

Por lo que toca a la ocupación, se corre el riesgo de que los datos no correspondan a lo que teóricamente cabría realizar en el momento de relacionarla con los salarios, pues en la serie de población ocupada total se incluyen a las personas que devengan utilidades o que en por negocios propios o familiares perciben ingresos que se apartan significativamente de los salarios mínimos vigentes. Nuevamente aquí se asume que este dato sí guarda correspondencia con aquél que describe a los que están contratados en un trabajo remunerado y perciben un salario, tendencialmente esto lo presenta el número de afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social. El comportamiento de una serie es muy parecido al de la otra, al menos para los años en que se observó la serie de afiliados al IMSS.

Respecto al excedente de explotación, este dato fue requerido como un acercamiento a las utilidades, o retribuciones al capital; sin embargo, el mismo expresa ingresos que no necesariamente podrían considerarse como utilidades pues se incluyen ingresos de profesionales o ingresos propios en los que resultaría difícil distinguirlos de los salarios. También en esta cuestión se eligió su uso por cuanto se apartaba del concepto de las *Remuneraciones a los trabajadores* en las mismas *Cuentas consolidadas de la nación*. Esta separación, aunque no del todo consumada, pudo favorecer, aun y con reserva, su aplicación.

Los índices de precios utilizados para deflactar al excedente de explotación, fue en un tramo de la serie, el Índice de Precios al Menudeo en la Ciudad de México y en otro, el Índice Nacional de Precios al Consumidor, el primero tiene elevada similitud con el índice que para esos años se deflactó la los salarios mínimos nominales. El intento de este procedimiento fue omitir efectos dispares en los salarios y el excedente de explotación, aun y que teórica y operativamente han de suscitarse.

El Producto Interno Bruto, deflactado por su índice implícito, no designa otro concepto que el referido por la misma variable en el modelo. Salvo que este contempla la diferencia de las exportaciones menos las importaciones, es decir, no se circunscribe a la producción interna exclusivamente; esto

³ Jeffrey Bortz, op. cit. pág. 56.

entrevé la limitación en la explicación de la ocupación al omitirse el tipo de cambio y el precio de las importaciones.

La formación bruta de capital fijo también presenta la situación del PIB, en tanto incluye capital fijo importado. Por otra parte sí expresa una aproximación del capital constante, como se le entendía en la teoría clásica y se le trata de referir en este modelo.

La productividad del trabajo, en consecuencia de los datos presentados para el producto y la población ocupada, implica cierta desviación con el concepto que se precisa establecer para relacionarlo en el modelo. Se repite aquí la inclusión de la población ocupada que no percibe un ingreso identificado como salario y que por lo tanto, demerita relacionarlo a través de la productividad del trabajo, con los salarios. Su aplicación se fundamenta en los mismos argumentos para los de las series que conforman su elaboración.

CAPITULO IV. IDENTIFICACION Y ESTIMACION DEL MODELO

Un modelo econométrico, como el considerado en esta investigación, se compone de variables endógenas, aquellas que sus valores son determinados dentro del modelo; y de variables predeterminadas (que pueden ser variables endógenas rezagadas y exógenas con rezago o sin rezago) los valores de las cuales se determinan fuera del modelo.

El análisis de los modelos econométricos en ecuaciones simultáneas implica el tratamiento de las distintas ecuaciones y variables incluidas en cada una de ellas, en las formas que den cuenta de las relaciones que entre estas últimas se establecen.

Se llegan a derivar de las ecuaciones precisadas originalmente para un modelo (forma estructural) otras en las que se pueden observar los impactos que el conjunto de las variables predeterminadas, dependiendo de la asociación entre las variables endógenas mediante su ubicación en las ecuaciones, tienen sobre una variable endógena. De este tipo de ecuaciones (forma reducida) habrán de calcularse los valores para sus parámetros, los cuales expresan relaciones entre los mismos parámetros de la forma estructural. Cuando esto se puede realizar en la medida en que sólo un arreglo o parámetro estructurales explique a uno de la forma reducida se habla de exacta identificación. Si por el contrario, se excede de las maneras de expresar a un parámetro de la forma reducida se clasifica a esta situación como sobreidentificación; el caso opuesto se presenta cuando la información estructural es insuficiente para proceder a ese tipo de relaciones.

Los procesos de identificación y estimación están estrechamente relacionados, ya que de las características que el primero presente respecto al modelo analizado, se procederá a utilizar algún método específico para calcular los valores de los parámetros. Indicará qué tan factible resultaría aplicar algún método para conocer los valores estimados de los parámetros, estructurales y de la forma reducida.

El modelo utilizado aquí es de tipo recursivo; es decir, una de las variables endógenas aparece como variable independiente en otra ecuación. Ello imposibilita la obtención de la forma reducida, por lo que se hubo de estimar los valores de los parámetros de cada ecuación en forma independiente. Para ello, se aplicó el método de los cuadrados mínimos ordinarios, usando la técnica matricial.

Pudo observarse que se manifestaron los problemas cuando después del cálculo estadístico se modifica la magnitud de los parámetros al de los previsto teórica y empíricamente, y la apreciación y conclusiones que de ello resultan se distancian de la realidad.

Entre estos problemas destacan los referentes a las características de las series de datos como la autocorrelación y la heteroscedasticidad, y de las relaciones entre ellas, como el de la multicolinealidad. Después de su localización, se procedió a la aplicación de medidas correctivas, que evidenciaron la posible incidencia de la distorsión numérica en las conclusiones.

Del ejercicio econométrico se pudo entender que la confrontación entre teoría y el tratamiento estadístico que conforma a un modelo econométrico fue necesario y propició la confirmación de las hipótesis planteadas al inicio, a la vez que permitió entrever la necesidad de un tratamiento del mismo tipo, pero más a detalle de los salario y el empleo en la realidad económica mexicana.

4.1 Identificación

Este concepto alude a la "posibilidad de encontrar estimaciones numéricas de los parámetros de una ecuación estructural (que expresa la estructura de una variable y su comportamiento, ecuaciones en la página 71) con base en los coeficientes estimados de forma reducida" (la que expresa una variables endógena solamente en términos de variables predeterminadas y de perturbaciones estocásticas). Aquí se aplicó el criterio de orden para la identificación de las ecuaciones del modelo.

4.1.1 Primera ecuación:

$$Sr_i = \alpha_0 + \alpha_1 E_i + \alpha_2 Pl_i + u_i^{Sr}$$

Considerando que M=número de variables endógenas en el modelo, m=número de variables endógenas en la ecuación, K=número de variables predeterminadas en el modelo y k=número de variables predeterminadas en la ecuación; se tiene que para esta ecuación:

M=2 ,m=1, K=4, k=2; se cumple entonces que $K-k > n-1$, es decir, la ecuación se encuentra sobreidentificada.

4.1.2 Segunda ecuación:

$$N_i = \beta_0 + \beta_1 Sr_i + \beta_2 PIB_i + \beta_3 FBCF_i + u_i^N$$

Aplicando el mismo criterio de orden se tiene: M=2, m=2, K=4 y k=2; lo que indica que también esta ecuación está sobreidentificada.

Por considerarse a la condición de orden como necesaria pero no suficiente para determinar plenamente la identificación de una ecuación, se procedió a la aplicación de la condición de rango, de lo cual se corroboró la sobreidentificación de las ecuaciones.

4.2 Estimación

El modelo establecido es de tipo recursivo, y toda vez que las ecuaciones se encuentran sobreidentificadas, habrá de aplicársele el método de cuadrados mínimos ordinarios a cada una de las ecuaciones. La técnica utilizada para calcular los estimadores de los coeficientes fue el matricial.

Se establece para las pruebas de significancia, mediante las distribuciones t y F, de los coeficientes estimados la hipótesis nula $H_0 : \hat{\alpha}_1 = 0$; es decir, que los coeficientes son distintos de cero, y caso contrario lo expresa la hipótesis alternativa $H_1 : \hat{\alpha}_1 \neq 0$.

4.2.1 Primera ecuación

$$Sr_i = \alpha_0 + \alpha_1 E_i + \alpha_2 Pl_i + u_i^{Sr}$$

En donde se define que el vector de los coeficientes de las variables es:

$$\hat{\alpha} = (X'X)^{-1} X'y$$

$\hat{\alpha}$ es un vector columna k x 1 elementos (k es el número de parámetros a estimar). X es una matriz de dimensión N x k, y expresa el número de observaciones, N, por el número variables explicatorias en la ecuación más un término para el intercepto. X' la transpuesta de X; $(X'X)^{-1}$ la matriz inversa de la matriz cuadrada k x k; y un vector Nx1 (N, el número de observaciones de la variable dependiente).

El vector y se constituye con los datos de la variable Sr, y X con los de las variable Pl y E.

$$(X'X)^{-1} \quad X'y \quad \hat{\alpha}$$

$$\begin{pmatrix} 1.1642797375 & 0.005927195 & -0.020156827 \\ 0.0059271954 & 0.000064789 & -0.000146359 \\ -0.0201568273 & -0.000146359 & 0.000408065 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} 2319.40333 \\ 242434.56135 \\ 205999.11392 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -14.897252 \\ -0.702658 \\ 1.826614 \end{pmatrix}$$

$$\hat{\alpha}_0 = -14.897252$$

$$\hat{\alpha}_1 = -0.702658$$

$$\hat{\alpha}_2 = 1.826614$$

La suma de los errores al cuadrado e'e (e, denota el término residual muestral, análogo a u, de la función de regresión poblacional; en este caso e es un vector de residuos):

$$e'e = yy - \hat{\alpha}' X'y$$

$$e'e = 6195.78212$$

La varianza del y estimado σ^2

$$\sigma^2 = \frac{e'e}{N-k} = 206.52607$$

La matriz de varianza-covarianza se define como

$$\sigma^2 (X'X)^{-1} = \begin{pmatrix} 240.45411 & 1.22412 & -4.16291 \\ 1.22412 & 0.01337 & -0.03022 \\ -4.16291 & -0.03022 & 0.08427 \end{pmatrix}$$

$$R^2 = \frac{\hat{\alpha}' X' y - N\bar{Y}^2}{y'y - N\bar{Y}^2} = 0.574356$$

4.2.1.1 Ecuación estimada, pruebas t y F:

$$\hat{S}r = -14.897252 - 0.702658E+ 1.826614 PI$$

$$(15.506583) \quad (0.115647) \quad (0.290303)$$

$$t = -0.960705 \quad -6.075850 \quad 6.292085$$

30 grados de libertad

2 grados de libertad para el numerador

$$F = \frac{(\hat{\beta}' X' y - N\bar{Y}^2) / (k-1)}{(y'y - \hat{\beta}' X' y) / (N-k)} = 20.240759$$

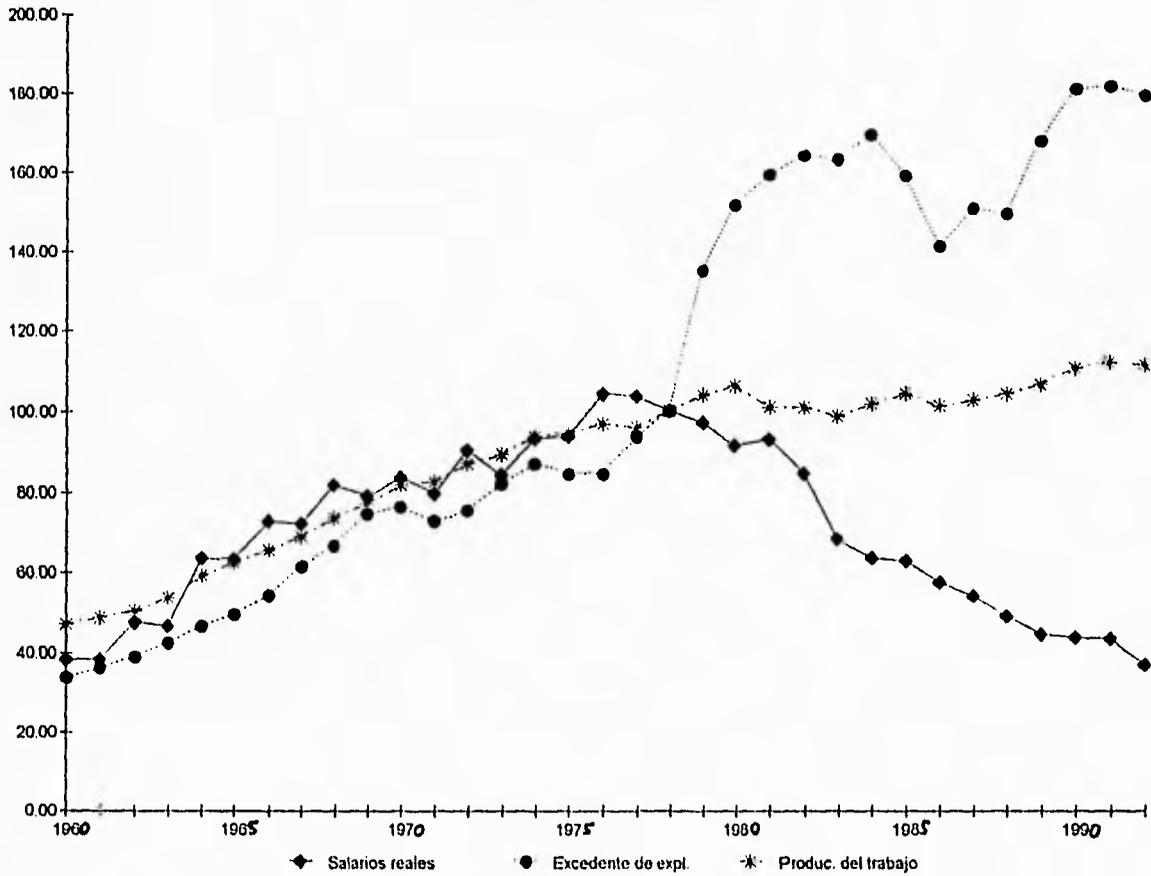
30 grados de libertad para el denominador

Utilizando una prueba t de dos colas para un nivel de significancia del 5 por ciento, el valor crítico de t para 30 grados de libertad es 2.042, lo que indica que los valores calculados de t para el coeficiente de PI supera dicho valor, e individualmente se puede rechazar la hipótesis nula de que el verdadero valor poblacional del coeficiente sea cero; la misma conclusión es válida para el coeficiente de la variable E. No así para el término del intercepto.

El valor calculado F es muy significativo; se puede rechazar la hipótesis nula de que los coeficientes sean cero, es decir que el excedente de explotación y la productividad de la mano de obra no están correlacionados con el salario real.

No obstante la obtención de un R² del 57%, puede considerarse medianamente elevado, en virtud de que no hay una correspondencia gráfica entre la variable endógena y las variables explicatorias; y de que en los análisis regresivos individuales arrojó resultados alejados de la explicación de este coeficiente (véase gráfica 1).

INDICES DE LOS SALARIOS REALES, EXCEDENTE DE EXPLOTACION Y PRODUCTIVIDAD



GRAFICA 1

4.2.1.2 Implicaciones de los datos estimados

Para la regresión entre el índice del salario real y el índice del excedente de explotación, se presenta un R^2 casi nulo.

$$\hat{S}_r = 75.33033 - 0.04751E$$

$$(21.53183) \quad (0.07540)$$

$$t = 3.49855 \quad -0.63010 \quad 31 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.01264$$

Resultando estadísticamente significativo en una prueba t, de dos colas al nivel de significancia del 5%, sólo el término del intercepto, pero con el coeficiente de la variable E con el mismo signo negativo que presentó en la ecuación multivariada.

De igual forma, para la regresión entre el índice del salario real y el índice de la productividad de la mano de obra, se presentan resultados parecidos:

$$\hat{S}r = 49.41504 + 0.23855 PI$$

$$(0.23855) \quad (0.18561)$$

$$t = 207.14734 \quad 1.28522 \quad 31 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.05058$$

Aquí, el término del intercepto fue significativo en prueba t de dos colas al nivel de significancia del 5%. En tanto, el coeficiente de la variable PI sólo fue significativo al nivel de significancia del 50% en una prueba del mismo tipo.

Sin embargo estos resultados también limitan la explicación de las relaciones que tratan de ilustrar para un período como el que se analiza.

Así, de una regresión entre el índice de los salarios reales y el índice de explotación para el período comprendido entre 1960 y 1978, se obtienen los siguientes resultados.

$$\hat{S}r = 10.15142 + 0.98472 E$$

$$(5.98264) \quad (0.06877)$$

$$t = 1.69681 \quad 14.31903 \quad 19 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.92341$$

Siendo estadísticamente significativo el coeficiente de E en una prueba t, de dos colas al nivel de significancia del 5% y el del intercepto a 20%.

En tanto la regresión entre ambas variables para el período 1979-1992, presentó resultados distintos.

$$\hat{S}r = 192.30339 - 0.804466 E$$

$$(17.58427) \quad (0.34149)$$

$$t = 10.93610 \quad 2.35575 \quad 14 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.31622$$

En los cuales, el coeficiente de la variable E y el término del intercepto son significativos en la prueba t de dos colas, al nivel de significancia del 5%.

Es decir, los resultados de las regresiones parciales se contraponen para uno y otro tramo de la serie. Mientras que para el primer subperíodo, se presenta un coeficiente de la variable explicatoria positivo, para el segundo subperíodo este signo es cercano al otro en términos absolutos, pero de

signo contrario. Pese a que el coeficiente de determinación en el segundo análisis regresivo es bajo, 33%, comparativamente al del primero, (92%), considerablemente alto, describen, por lo tanto, comportamientos distintos; lo cual se manifestó en los resultados de la ecuación inicial.

Una explicación colateral al fenómeno la dan los resultados de las regresiones parciales entre el índice del salario real y el índice de la productividad de la mano de obra la proporciona la relación salarios-productividad del trabajo.

Para el primer subperíodo, 1960-1978, la regresión presenta los resultados siguientes:

$$\hat{S}r = -10.18691 + 1.14114 PI$$

$$(5.08921) \quad (0.06703)$$

$$t = 2.00166 \quad 17.02431 \quad 19 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.94458$$

En los que el término del intercepto no es estadísticamente significativo al nivel de significancia de 5% en prueba de dos colas, pero sí al del 10% en una prueba del mismo tipo. Y el coeficiente de la variable PI sí lo es al nivel de significancia del 5%. El signo del coeficiente de esta variable es positivo y el coeficiente de determinación es elevado (94%).

- Contrariamente a ello, la segunda regresión parcial, para 1979-1992, presenta estos resultados:

$$\hat{S}r = 352.31885 - 2.76848 PI$$

$$(17.58291) \quad (1.17492)$$

$$t = 20.03757 \quad 2.35631 \quad 14 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.31622$$

En esta regresión, los valores del coeficiente y del término del intercepto son estadísticamente significativos en la prueba t de dos colas al nivel de significancia del 5%.

También en esta serie se contraponen los resultados de un subperíodo a otro. Es preciso señalar que ambos subperíodos adoptan comportamientos similares de la relación entre las variables. Un tanto previsible en el análisis teórico precedente, pero que pueden aludir a problemas inherentes al proceso de estimación de los coeficientes en la ecuación multivariada. Por ello se sometió a diversas pruebas que detectan problemas y sesgos en la estimación de los parámetros. Entre ellas, las pruebas de multicolinealidad, heteroscedasticidad y autocorrelación, y en la medida de lo posible superar tales inconvenientes.

4.2.1.3 Prueba de multicolinealidad

Para detectar la multicolinealidad, que implica la dependencia lineal entre las variables explicatorias, y que obstruye estimar el impacto exclusivo de una variable explicatoria sobre la variable endógena, se procedió al análisis de regresión entre las variables explicatorias. Para este caso se estableció una ecuación bivariada entre el índice de explotación y el índice de la productividad del trabajo, de la cual se derivaron los siguientes resultados:

$$\hat{E} = -91.52711 + 2.26007 PI$$

(22.31872) (0.19620)

t= -4.10091 11.51921 31 grados de libertad

R² = 0.810615

Ambos parámetros estimados fueron significativos en una prueba t de dos colas al nivel de significancia del 5%.

Como se observa, el coeficiente de determinación es elevado, considerablemente superior al mostrado por las regresiones entre el salario real y el excedente de explotación y la productividad de la mano de obra por separado. El coeficiente de la variable PI es positivo y junto con el término del intercepto, son estadísticamente significativos. No obstante, se acepte la presencia de cierto grado de multicolinealidad, no puede pensarse en que ésta sea seria, ya que el coeficiente R² en la ecuación multivariada no fue lo suficientemente elevado, y los coeficientes de las variables estadísticamente significativos. Ahora bien, teóricamente no se esperaba una elevada asociación entre el excedente de explotación y la productividad de la mano de obra, al menos superior que la de esta última con los salarios reales. Por ello no se puede contar con información *a priori* que se incluya en la ecuación y ayude a superar el problema de multicolinealidad. La omisión de alguna de las variables tampoco convendría, toda vez que las regresiones de las ecuaciones bivariadas no presentaron mejores coeficientes de determinación..

4.2.1.4 Prueba de heteroscedasticidad

Este problema, que se contrapone al supuesto de homoscedasticidad del modelo de regresión clásico, y que implica que ya no todos los residuos tengan la misma varianza, y en consecuencia en muestras mayores los estimadores, aun acercándose al valor verdadero poblacional, ya no cuenten con varianza mínima, es decir, dejan de ser eficientes.

Se procede a la aplicación de la prueba de Park, en la cual se sugiere que σ^2 es una función de la variable explicatoria. La forma funcional propuesta es:

$$\ln \sigma^2_i = \ln \sigma^2 + \ln X_i + u_i$$

dado que se desconoce σ^2 , se propone e^2 como una aproximación, con lo cual queda:

$$\begin{aligned} \ln e^2 &= \sigma^2 + \beta \ln X_i + u_i \\ &= \alpha + \beta \ln X_i + u_i \end{aligned}$$

Esta última regresión hubo de aplicarse por cada una de las variables y evaluar la significación, según la prueba t, del coeficiente de la variable regresora.

$$\begin{aligned} \ln \hat{e}^2 &= -5.71391 + 2.09786 \ln E \\ &\quad (0.62750) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} t &= 3.34320 && 31 \text{ grados de libertad} \\ R^2 &= 0.265002 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \ln \hat{e}^2 &= -8.85796 + 2.85160 \ln PI \\ &\quad (1.39936) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} t &= 2.03778 && 31 \text{ grados de libertad} \\ R^2 &= 0.118129 \end{aligned}$$

Lo que sugiere que la variable E si presenta una relación sistemática con los valores absolutos de los residuos, atendiendo a que el valor estimado de su coeficiente fue significativo en la prueba t de una cola al nivel de significancia del 5%. No así la variable PI, de la cual fue su coeficiente estadísticamente significativo al nivel de significancia del 10%..

La alternativa remedial aplicada fue dividir a toda la ecuación entre la variable E, correlacionada con los residuos. De este modo la ecuación transformada quedó establecida como sigue:

$$Sr^* = \alpha_0 E^* + \alpha_1 + \alpha_2 PI^* + u^*$$

En donde $Sr^* = Sr/E$, $E^* = 1/E$, $PI^* = PI/E$ y $u^* = u/E$.

El modelo estimado mostró los siguientes datos.

$$\begin{aligned} \hat{S}r^* &= -0.756653 - 29.45881 E^* + 2.06375 PI^* \\ &\quad (0.099883) \quad (6.870012) \quad (0.1779039) \end{aligned}$$

$$t = (-7.575328) \quad (-4.288029) \quad (11.600372) \quad 30 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.923378$$

De ellos, se puede observar, que los estimadores de los coeficientes de las variables son estadísticamente significativos, al nivel de significancia del 5%, en una prueba de dos colas con 30

grados de libertad. El coeficiente de determinación, es elevado, y muy por encima del presentado en la ecuación original. No obstante los coeficientes expresan magnitudes muy parecidas a las de aquella, sólo que el término del intercepto se refiere aquí a la tasa de cambio del salario sucedida al cambio del la ocupación; y el coeficiente de la variable E* al término del intercepto en la ecuación original.

Se procede al las regresiones entre el $\ln e^2$ de esta ecuación y las variables E* y PI* por separado:

$$\ln \hat{e}^2 = -6.373784 - 0.29198 \ln E^*$$

(0.464097)

t= -0.629141 31 grados de libertad

R² = 0.012607

$$\ln \hat{e}^2 = -5.155816 - 1.10434 \ln PI^*$$

(0.810214)

t= -1.36303 31 grados de libertad

R² = 0.05654

No se encontró alguna asociación entre las variables y los residuos; los coeficientes estimados no fueron estadísticamente significativos, bajo las mismas condiciones de prueba que en ejercicio inicial de la prueba de Park. Por lo tanto, en la ecuación transformada no se presentó heteroscedasticidad.

4.2.1.5 Prueba de autocorrelación

Otro supuesto del modelo de regresión clásico es el de que no existe correlación entre los residuos, en el caso contrario se observan consecuencias como en el de la heteroscedasticidad, es decir, los estimadores siguen siendo insesgados y consistentes, pero no eficientes, debido a que la varianza estimada se aleja de la verdadera varianza poblacional, y en consecuencia las pruebas de significancia pierden validez.

La prueba aplicada en este análisis fue mediante el estadístico Durbin-Watson, definido como:

$$d = \frac{\sum_{t=2}^{t=N} (e_t - e_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^{t=N} e_t} =$$

En donde e_t son los residuos que se obtienen de los valores originales de la variable endógena menos los valores estimados para esta, y e_{t-1} , los mismos con un rezago en el tiempo.

El procedimiento de su ejecución, implica la estimación de un coeficiente de autocorrelación muestral, definido por:

$$\hat{\rho} = \frac{N^2(1-d/2) + k^2}{N^2 - k^2} =$$

En donde: d es valor estimado en la ecuación anterior, N es el número de observaciones, y k el número de coeficiente, incluyendo el intercepto, que van a ser estimados.

La ecuación de Sr, describió :

$$\hat{\rho} = 0.954767 \text{ y } d = 0.1227756$$

Y valores críticos, límite inferior $d_L = 1.32$ y límite superior $d_U = 1.58$, a un nivel de significancia del 5%. Es decir, el valor d calculado en la ecuación es considerablemente inferior a los valores de tablas, lo que indica la existencia de autocorrelación de tipo positiva.

El criterio remedial adoptado fue el de transformar la ecuación original a través de las primeras diferencias, quedando así:

$$(S_{r_t} - \hat{\rho} S_{r_{t-1}}) = \alpha_0(1 - \hat{\rho}) + \alpha_1(E_t - \hat{\rho} E_{t-1}) + \alpha_2(PI_t - \hat{\rho} PI_{t-1}) + (u_t - \hat{\rho} u_{t-1})$$

En donde $\hat{\rho}$ es el coeficiente de autocorrelación muestral estimado arriba, $S_{r_{t-1}}$, E_{t-1} , y PI_{t-1} las variables de la ecuación rezagadas un período, al igual que u_{t-1} .

$$(S_{r_t} - \hat{\rho} S_{r_{t-1}}) = -2.439656 - 0.210168(E_t - \hat{\rho} E_{t-1}) + 1.273115(PI_t - \hat{\rho} PI_{t-1})$$

$$(2.858316) \quad (0.132491) \quad (0.455915)$$

$$t = (-0.853529) \quad (-1.586273) \quad (2.792434) \quad 29 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.220356$$

En estos resultados se observa que los coeficientes conservaron el signo de la ecuación original y que los valores estimados de los coeficientes son significativos estadísticamente, el de la variable $(E_t - \hat{\rho} E_{t-1})$ al nivel de significancia del 10% en prueba de una cola y el de la variable $(PI_t - \hat{\rho} PI_{t-1})$ al nivel del 5% en prueba de dos colas. De igual forma, el coeficiente de determinación es cuantitativamente parecido al de la ecuación original.

En tanto, calculando el estadístico d y el coeficiente $\hat{\rho}$, se obtuvo:

$$d = 1.768112$$

Por encima del límite superior de los valores en tablas de d, y muy cercano a 2, el valor que indica la ausencia de correlación, y da por aprobada la hipótesis nula que se propone en este sentido.

4.2.2 Segunda ecuación

$$N_i = \beta_0 + \beta_1 Sr_i + \beta_2 PIB_i + \beta_3 FBCF_i + u_i^N$$

En donde se define que el vector de los coeficientes de las variables es:

$$\hat{\beta} = (X'X)^{-1} X'y$$

$\hat{\beta}$ es un vector columna de $k \times 1$ elementos (k es el número de parámetros a estimar). X es una matriz de dimensión $N \times k$ (N expresa el número de observaciones). X' la transpuesta de X ; $(X'X)^{-1}$ la matriz inversa de la matriz cuadrada $k \times k$; y es un vector $N \times 1$ (N , el número de observaciones de la variable dependiente)

El vector y se constituye con los datos de la variable N , y los de las variables Sr , PIB y $FBCF$ conforman la matriz X .

$$\begin{array}{c}
 (X'X)^{-1} \\
 \left(\begin{array}{cccc}
 0.57320 & -0.00524 & -0.00260 & 0.00067 \\
 -0.00524 & 0.00007 & 0.00003 & -0.00003 \\
 -0.00260 & 0.00003 & 0.00021 & -0.00019 \\
 0.00067 & -0.00003 & -0.00019 & 0.00020
 \end{array} \right)
 \end{array}
 \times
 \begin{array}{c}
 X'y \\
 \left(\begin{array}{c}
 3292.36 \\
 227964.40 \\
 335821.00 \\
 344829.20
 \end{array} \right)
 \end{array}
 =
 \begin{array}{c}
 \hat{\beta} \\
 \left(\begin{array}{c}
 51.51614 \\
 -0.13432 \\
 0.63369 \\
 -0.00470
 \end{array} \right)
 \end{array}$$

$$\begin{array}{l}
 \hat{\beta}_0 = 51.51614 \\
 \hat{\beta}_1 = -0.13432 \\
 \hat{\beta}_2 = 0.63369 \\
 \hat{\beta}_3 = -0.00470
 \end{array}$$

La suma de los errores al cuadrado $e'e$:

$$e'e = y'y - \hat{\beta}' X'y$$

$$e'e = 288.0394$$

La varianza del y estimado σ^2

$$\sigma^2 = \frac{e'e}{N - k} = 9.93239$$

La matriz de varianza-covarianza se define como $\sigma^2 (X'X)^{-1}$, y es igual a

$$\begin{pmatrix} 5.69331 & -0.05206 & -0.02587 & 0.00674 \\ -0.05206 & 0.00073 & 0.00031 & -0.00030 \\ -0.02587 & 0.00031 & 0.00209 & -0.00198 \\ 0.00674 & -0.00030 & -0.00198 & 0.00206 \end{pmatrix}$$

$$R^2 = \frac{\hat{\alpha}' X' y - N\bar{Y}^2}{y' y - N\bar{Y}^2} = 0.9868992$$

4.2.2.1 Ecuación estimada y pruebas t y F

$$\hat{N} = 51.51614 - 0.13432 Sr + 0.633692 PIB - 0.00470 FBCF$$

$$(2.38606) \quad (0.0270185) \quad (0.045749) \quad (0.045422)$$

$$t = (21.59041) \quad (4.9714) \quad (13.85140) \quad (0.103428) \quad 29 \text{ grados de libertad}$$

3 grados de libertad para el numerador y 29 para el denominador

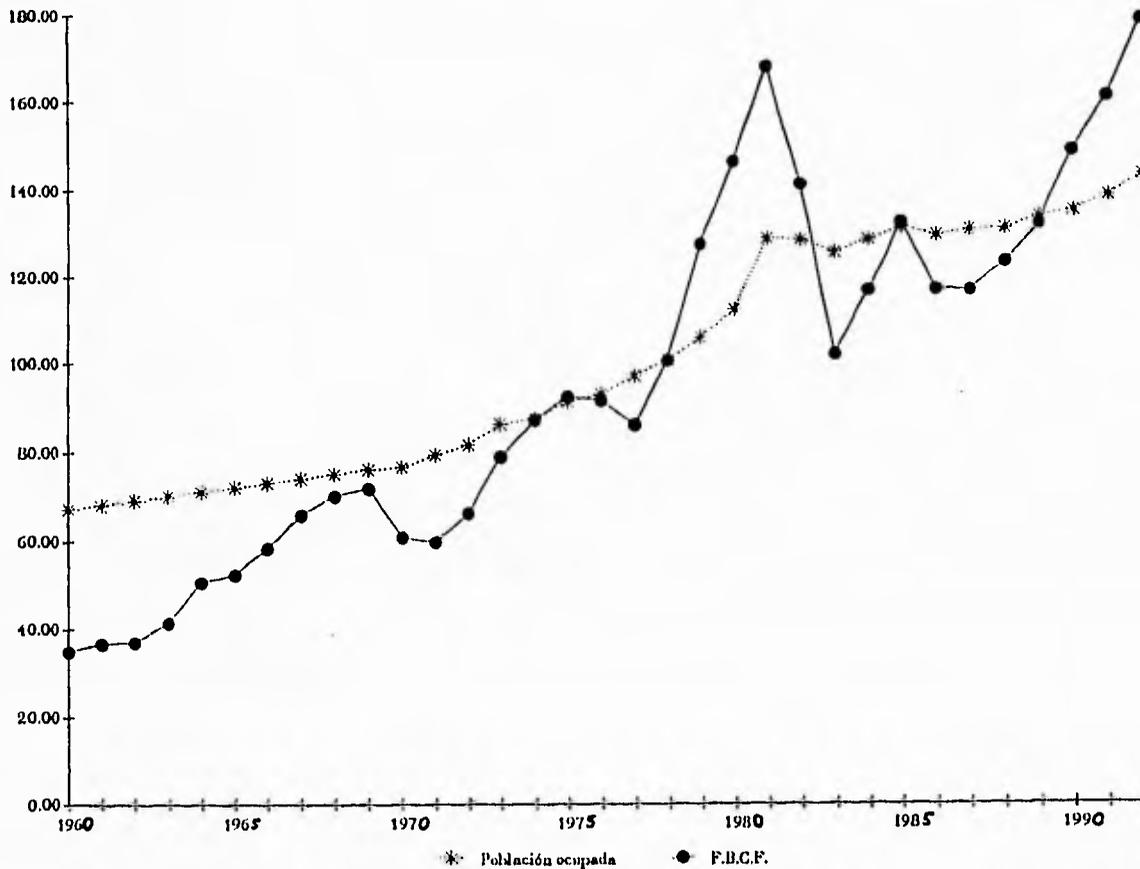
$$F = \frac{(\hat{\beta}' X' y - N\bar{Y}) / (k - 1)}{(y' y - \hat{\beta}' X' y) / (N - k)} = 9.540026, \text{ para } N=33 \text{ y } k=4.$$

Utilizando una prueba t con dos colas para un nivel de significancia del 5 por ciento, el valor crítico de t para 29 grados de libertad es 2.045, lo que indica que los valores calculados de t para el término del intercepto, el índice del salario real y el índice del PIB supera a dicho valor, e individualmente se puede rechazar la hipótesis nula de que el verdadero valor poblacional del coeficiente sea cero. No así el coeficiente del índice de la formación bruta de capital fijo.

El valor calculado para F es muy significativo, se puede rechazar la hipótesis nula de que $\hat{\beta}_1 = \hat{\beta}_2 = \hat{\beta}_3 = 0$, es decir, que el empleo no está correlacionado con el salario real, el PIB y la FBCF.

El signo del coeficiente estimado para el PIB es el esperado, el del salario real ha de tomarse con reserva y el de la FBCF, el cual no fue estadísticamente significativo, tampoco asegura que ese tipo de relación sea realmente existente entre ambas variables (para este último caso, véase la gráfica 2).

INDICES DE LA POBLACION OCUPADA Y LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL Fijo



GRAFICA 2

4.2.2.2 Implicaciones de los datos estimados

Al llevar a cabo una regresión entre la población ocupada y el PIB, se obtuvo:

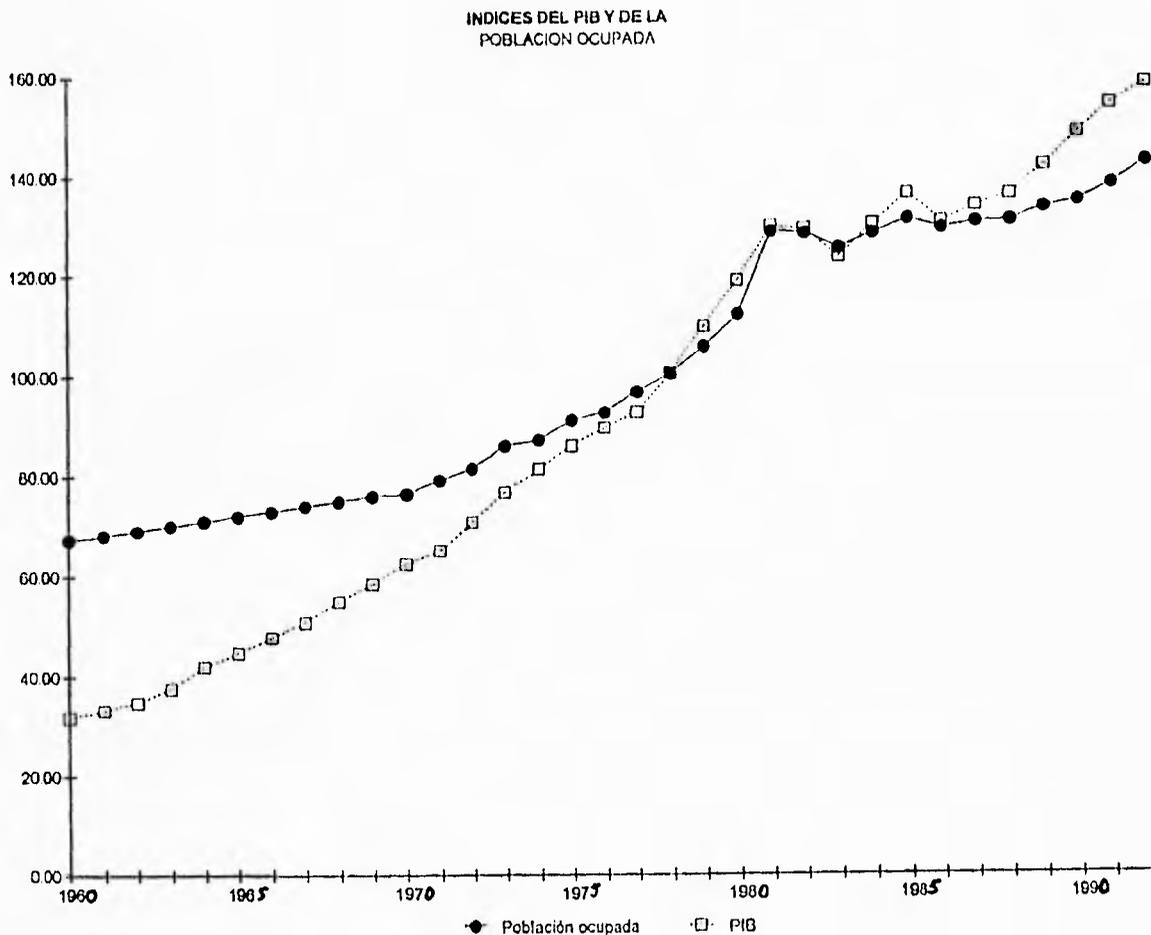
$$\hat{N} = 41.49641 + 0.63512 \text{ PIB}$$

$$(0.01829)$$

$$t = 34.72498 \quad 31 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.974912$$

El coeficiente estimado del PIB es muy parecido al mostrado en la ecuación multivariada, estadísticamente significativo en la prueba t de dos colas al nivel de significancia del 1%. En tanto, el coeficiente de determinación es elevado, e indica que ambas variables guardan una gran correspondencia (véase gráfica 3).



GRAFICA 3

Del mismo modo, para la regresión entre el índice de la ocupación y el del salario real se presentó:

$$\hat{N} = 43.07390 - 0.23626 S_r$$

$$(0.21661)$$

$$t = 1.09071 \quad 31 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.03695$$

Si bien, el coeficiente de S_r se acerca mucho al obtenido en la ecuación multivariada, aquí no es estadísticamente significativo al nivel de significancia del 5% en prueba de 2 colas, pero sí al de 50% en una prueba de este mismo tipo. Además, el R^2 es sumamente bajo, lo que puede encontrar una explicación en el comportamiento de estas dos variables a través de los diferentes años del período (véase gráfica 4).

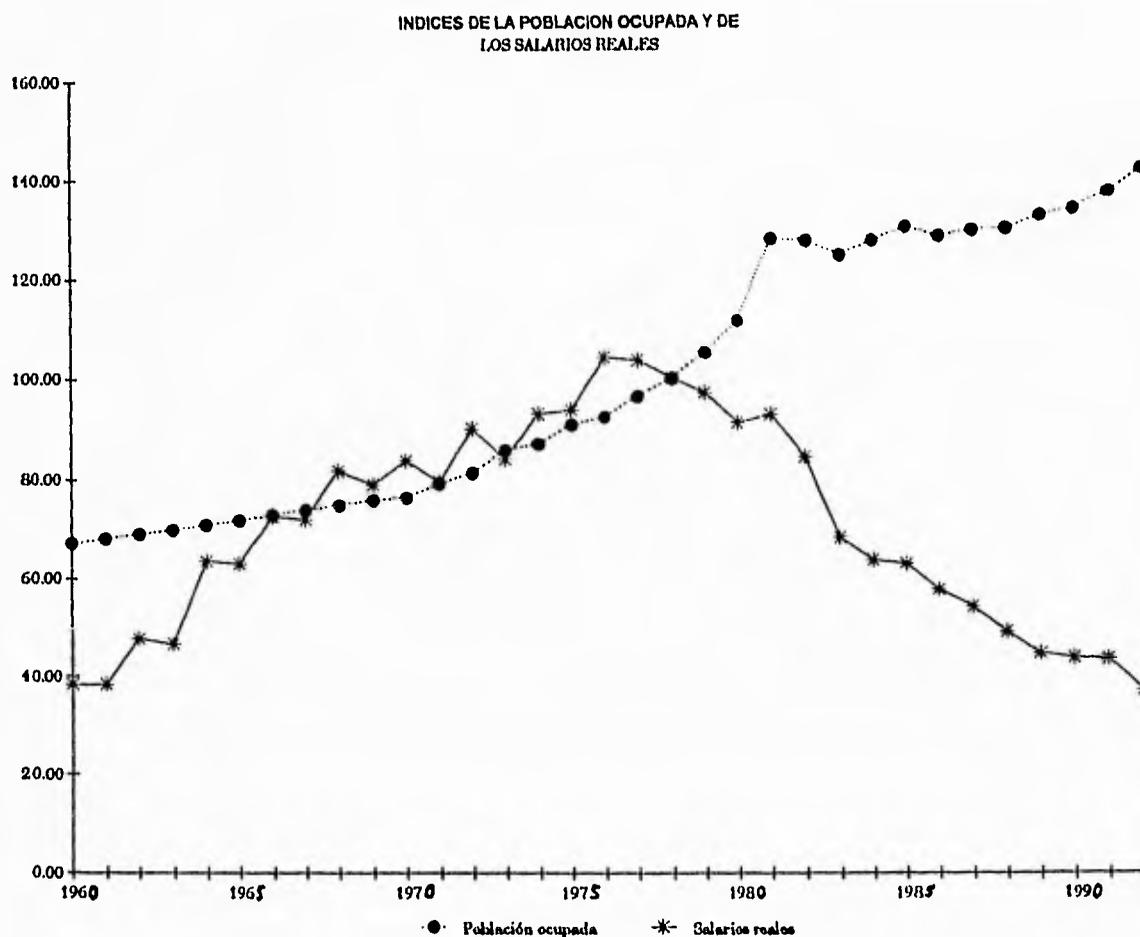
La regresión entre N y Sr para el subperíodo 1960-1977 arrojó estos resultados:

$$\hat{N} = 49.36870 + 0.38659 Sr$$

(0.047862)

t= 8.077180 18 grados de libertad

R²= 0.80305



GRAFICA 4

Y la regresión entre las mismas variables para el subperíodo 1978-1992 fue:

$$\hat{N} = 155.48225 - 0.45006 Sr$$

(0.076527)

t= 5.88106 15 grados de libertad

R²= 0.72681

En ambas regresiones los coeficientes estimados fueron estadísticamente significativos en la prueba t de dos colas, a un nivel de significancia del 5%. Así también los coeficientes de determinación pueden considerarse elevados. Sin embargo, los coeficientes presentan signos contrarios, ligeramente superior el valor absoluto en la segunda regresión. Es decir, durante el período, el comportamiento de las variables tuvo correspondencia positiva en la primera etapa, y negativa en la segunda (véase la gráfica 3).

En cuanto a la relación entre el índice de la población ocupada y el de la formación bruta de capital fijo, se dieron los siguientes resultados:

$$\hat{N} = 43.07390 + 0.59646 \text{ FBCF}$$

(0.04232)

t= 14.09404 31 grados de libertad

R² = 0.86495

Contrastantes fueron los estimadores de los coeficientes con los que presentó la ecuación multivariada. En aquélla, el coeficiente de la variable no fue significativo al aplicar la prueba t, en tanto, aquí lo fue en buen grado, pues superó considerablemente el valor de tablas de la distribución t al nivel de significancia del 0.1%. En conjunción con ello, en la primera se presentó un R² elevado, lo que expresa la presencia de un problema, el de multicolinealidad.

4.2.2.3 Prueba de multicolinealidad

Además de la última evidencia expresada, para la detección de multicolinealidad se procedió al análisis de regresión entre las variables explicatorias. Para este caso se estableció una ecuación multivariada entre el índice del salario real y las demás variables explicatorias, PIB y FBCF. De la cual se derivaron los siguientes resultados:

$$\hat{S}r = 71.23066 - 0.436059 \text{ PIB} + 0.41095 \text{ FBCF}$$

(9.51443) (0.29852) (0.29763)

t= (7.48659) (-1.46071) (1.38072) 30 grados de libertad

R² = 0.066421

$$F_1 = \frac{R_{Sr...PIB,FBCF}^2 / k - 2}{(1 - R_{Sr...PIB,FBCF}^2) / (N - k + 1)} = 2.20556$$

1 grado de libertad para el numerador
31 grados de libertad para el denominador

En donde k es el número de variables explicatorias en la ecuación, incluyendo el intercepto; y N el número de observaciones.

El valor calculado para F_1 no supera al valor crítico de F para tablas con un nivel de significancia de 10%, con 1 y 31 grados de libertad (k-1, N-k+1); es decir, Sr no es colineal con las otras variables explicatorias.

Ahora, para la ecuación que relaciona al índice del PIB con las otras variables explicatorias, se tuvo:

$$\hat{PIB} = 12.36464 - 0.15227 Sr + 0.94776 FBCF$$

$$(9.25066) \quad (0.10424) \quad (0.054398)$$

$$t = (1.33662) \quad (1.46071) \quad (17.42255) \quad 31 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.9106953$$

1 grado de libertad para el numerador

$$F_1 = \frac{R^2_{PIB..Sr,FBCF} / k - 2}{(1 - R^2_{PIB..Sr,FBCF}) / (N - k + 1)} = 316.1264 \quad 31 \text{ grados de libertad para el denominador}$$

El valor calculado para F_2 es muy superior al valor F de tablas, a un nivel de significancia del 1%; es decir, la variable es colineal con el resto de las variables explicatorias.

Y por último, se planteó la ecuación en la que el índice de la formación bruta de capital es la variable endógena.

$$\hat{FBCF} = -3.26564 + 0.14539 Sr + 0.96021 PIB$$

$$(9.56587) \quad (0.10530) \quad (0.05511)$$

$$t = (0.34138) \quad (1.38072) \quad (17.42255) \quad 31 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.910059$$

1 grado de libertad para el numerador

$$F_3 = \frac{R^2_{FBCF..Sr,PIB} / k - 2}{(1 - R^2_{FBCF..Sr,PIB}) / (N - k + 1)} = 313.6703 \quad 31 \text{ grados de libertad para el denominador}$$

Se observa para este caso que el valor de F_3 es muy superior al valor crítico del valor de F en tablas a un nivel de significancia del 1%; y por lo tanto, existe multicolinealidad con el resto de las variables explicatorias.

Puede asegurarse que las variables explicatorias que guardan gran correspondencia, y que son las que indican la existencia de multicolinealidad en la ecuación, son el índice del PIB y el de la formación bruta de capital fijo; la relación individual así lo indica.

$$\hat{FBCF} = 1.6209 + 0.9481 PIB$$

(0.0553)

t= 17.1194 31 grados de libertad

R²=0.9043

El coeficiente estimado de PIB es significativo en prueba de dos colas al nivel de significancia del 5%. Y el coeficiente de determinación es elevado, lo cual entrevé la asociación entre estas variables. Por el contrario, las relaciones de estas variables con el índice del salario real expresaron ínfima correspondencia.

La regresión entre el salario real y el PIB presentó:

$$\hat{S}_r = 74.3298 - 0.0440 \text{ PIB}$$

0.09366

t= (-0.4706) 31 grados de libertad

R²=0.0070

El coeficiente estimado del PIB no fue significativo ni al nivel de significancia del 10% y el coeficiente de determinación fue casi nulo.

En tanto, la regresión entre el salario real y la formación bruta de capital fijo mostró resultados muy parecidos.

$$\hat{S}_r = 70.5215 - 0.0024 \text{ FBCF}$$

(0.0937)

t= -0.0265 31 grados de libertad

R²=0.00002

Aquí tampoco fue significativo el coeficiente de la FBCF al nivel de significancia del 10% y el coeficiente de determinación aún más pequeño que en la regresión anterior.

Es pues, evidente la elevada correspondencia entre las variables PIB y FBCF, lo que afectó significativamente al coeficiente estimado de la segunda variable en la ecuación multivariada. Este problema, no sólo obstaculizaría la predicción de la variable endógena, sino que daría una idea diferente del tipo de relación que efectivamente observaron estas variables durante el período analizado. Es pues factible la omisión de alguna de las variables colineales. No obstante esta alternativa, en este estudio se previó el comportamiento de estas variables, y un tanto los resultados que se presentarían al incluirlas en la ecuación.

4.2.2.4 Prueba de heteroscedasticidad

Del mismo modo que en la ecuación uno, se realizó la prueba para determinar la existencia de heteroscedasticidad, y se procedió a la aplicación de la prueba de Park, en la cual se sugiere que σ^2 es una función de la variable explicatoria.

Esta última regresión hubo de aplicarse a cada una de las variables y evaluar la significación, según la prueba t, del coeficiente de la variable regresora.

$$\ln \hat{e}^2 = 7.6608 - 0.2209 \ln Sr$$

$$(0.6747)$$

$$t = -0.3274 \quad 31 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.0034$$

$$\ln \hat{e}^2 = -3.6329 + 2.3531 \ln PIB$$

$$(2.3531)$$

$$t = 23.9179 \quad 31 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.94859$$

$$\ln \hat{e}^2 = -4.1779 + 2.4491 \ln FBCF$$

$$(0.1658)$$

$$t = 14.7654 \quad 31 \text{ grados de libertad}$$

$$R^2 = 0.87551$$

Lo que indica que las variables PIB y FBCF sí presentan una relación sistemática con los valores absolutos de los residuos, atendiendo a que el valor estimado de su coeficiente fue significativo. No así la variable Sr, de la cual su coeficiente no fue estadísticamente significativo al mismo nivel de significancia, 5%, que las otras variables explicatorias.

La alternativa para remediar este problema fue dividir a toda la ecuación entre la variable PIB, la que de alguna forma está mucho más correlacionada con los residuos. De este modo la ecuación transformada quedó establecida como sigue:

$$N^* = \beta_0 PIB^* + \beta_1 Sr^* + \beta_2 + \beta_3 FBCF^* + u^*$$

En donde $N^* = N/PIB$, $PIB^* = 1/PIB$, $Sr^* = Sr/PIB$, $FBCF^* = FBCF/PIB$ y $u^* = u/N$.

El modelo estimado mostró los siguientes datos.

$$\hat{N}^* = 54.45555 \text{ PIB}^* - 0.17841 \text{ Sr}^* + 0.59676 + 0.03226 \text{ FBCF}$$

| | | | | |
|---------------|------------|------------|-----------|-----------------------|
| (1.03101) | (0.01926) | (0.04199) | (0.04377) | |
| t= (52.81750) | (-9.25901) | (14.21206) | (0.73703) | 29 grados de libertad |

$R^2 = 0.99431$

De ellos, se puede observar, que los estimadores de los coeficientes de las variables son estadísticamente significativos, al nivel de significancia del 5%, en una prueba de dos colas con 29 grados de libertad, salvo el de la variable FBCF, el cual sí lo es al nivel de significancia del 50%. El coeficiente de determinación, es elevado, por encima del presentado en la ecuación original. Los coeficientes expresan magnitudes muy parecidas a las de aquella, sólo que el término del intercepto se refiere aquí a la tasa de cambio de la ocupación sucedida al cambio del PIB; y el coeficiente de la variable PIB* al término del intercepto en la ecuación original.

Se procede al las regresiones entre el $\ln \hat{e}^2$ de esta ecuación y las variables Sr*, PIB* y FBCF por separado:

$$\ln \hat{e}^2 = -12.93785 - 1.05108 \ln \text{PIB}^*$$

| | |
|-------------|-----------------------|
| (0.69631) | |
| t= -1.50949 | 31 grados de libertad |

$R^2 = 0.06846$

$$\ln \hat{e}^2 = -8.50508 - 0.97850 \ln \text{Sr}^*$$

| | |
|-------------|-----------------------|
| (0.60547) | |
| t= -1.61609 | 31 grados de libertad |

$R^2 = 0.07770$

$$\ln \hat{e}^2 = -8.14064 - 3.36459 \ln \text{FBCF}^*$$

| | |
|-------------|-----------------------|
| (2.87205) | |
| t= -1.17149 | 31 grados de libertad |

$R^2 = 0.042393$

No se encontró alguna asociación de las variables con los residuos, y los coeficientes estimados no fueron estadísticamente significativos, bajo las mismas condiciones de prueba que en ejercicio inicial de la prueba de Park. Por lo tanto, en la ecuación transformada no se presentó heteroscedasticidad.

Se observa, sin embargo, el mismo caso que en la ecuación original, en la que el estimador del coeficiente de FBCF* no es estadísticamente significativo al tiempo que se presenta un R² elevado, indicación virtual de multicolinealidad. Sometido esto al proceso del apartado anterior se obtienen resultados semejantes con los estimadores.

4.2.2.5 Prueba de autocorrelación

Para determinar la presencia de autocorrelación en la ecuación, se aplicó la prueba del estadístico Durbin-Watson, definido anteriormente para la ecuación uno, al igual que el valor de $\hat{\rho}$.

La ecuación presentó $\hat{\rho} = 0.99921$ y a $d = 0.001595$ y valores críticos, límite inferior $d_L = 1.32$ y límite superior $d_U = 1.58$, a un nivel de significancia del 5%.

Es decir, el valor d calculado en la ecuación es considerablemente inferior a los valores de tablas, lo que indica la existencia de autocorrelación de tipo positiva.

El criterio remedial adoptado fue el de transformar la ecuación original a través de las primeras diferencias, quedando así:

$$(N_t - \hat{\rho}N_{t-1}) = \beta_0(1 - \hat{\rho}) + \beta_1(Sr_t - \hat{\rho}Sr_{t-1}) + \beta_2(PIB_t - \hat{\rho}PIB_{t-1}) + \beta_3(FBCF_t - \hat{\rho}FBCF_{t-1}) + (u_t + u_{t-1})$$

En donde $\hat{\rho}$ es el coeficiente de autocorrelación muestral estimado arriba, N_{t-1} , Sr_{t-1} , PIB_{t-1} y $FBCF_{t-1}$ las variables de la ecuación rezagadas un período, al igual que u_{t-1} .

$$(N_t - \hat{\rho}N_{t-1}) = -0.66165 - 0.07672(Sr_t - \hat{\rho}Sr_{t-1}) + 0.79429(PIB_t - \hat{\rho}PIB_{t-1}) - 0.01872(FBCF_t - \hat{\rho}FBCF_{t-1})$$

$$(0.80920) \quad (0.05816) \quad (0.23122) \quad (0.06008)$$

$$t = (-0.81765) \quad (-1.31907) \quad (3.435191) \quad (-0.31164) \quad 28 \text{ g. de l.}$$

$$R^2 = 0.58980$$

(Se omitió la primera observación)

En estos resultados se observa que el coeficiente estimado del PIB es estadísticamente significativo al nivel de significancia del 5% en prueba de dos colas; el del salario real al nivel de 20% y el término del intercepto al del 50% en un prueba del mismo tipo. En tanto, el coeficiente estimado de la formación bruta de capital fijo no fue significativo. Todos los coeficientes conservaron el signo de la ecuación original, pero el coeficiente de determinación obtenido fue considerablemente menor al de aquélla.

En tanto, calculando el estadístico d y el coeficiente $\hat{\rho}$, se obtuvo:

$$d = 2.0618$$

Por encima del límite superior de los valores en tablas de d , y muy cercano a 2, el valor que indica la ausencia de correlación, y da por aprobada la hipótesis nula que se propone en este sentido.

CAPITULO V. CONCLUSIONES

5.1 Salarios y empleo

El análisis de la relación entre los salarios y el empleo responde a un estadio del desarrollo económico de la sociedad; cuando como conceptos se fundamentan en el significado que les da su presencia en las actividades productivas.

Este contexto alude al momento histórico que se describe por la generalización de la libre comercialización de la mano de obra. Las referencias previas a ello, citadas al principio del capítulo, manifiestan que poco sistematizado y profundo era su análisis sobre el tema, comparado con el que se desarrollaría durante el capitalismo industrial.

El proceso de modernización condujo a la indagación sobre las formas que en el terreno sociopolítico asume la determinación del nivel de los salarios. Esto se explica porque se constituían ya entonces fuerzas contrapuestas para la fijación de las remuneraciones al trabajo; aparecían las organizaciones sindicales o grupos políticos que instigaban el agrandamiento de su participación en el ingreso. Igualmente, la organización del Estado, a través del gobierno y las leyes, consideraba prudente regular las relaciones del trabajo, y por lo tanto, si no directamente el nivel de los salarios, si delinear la forma que habría de adoptarse para conseguirlo.

Se entreveían, pues, dos condiciones para la determinación de los salarios; uno, el directamente dictado por las situaciones materiales en la producción y el mercado de trabajo; y otro, en el ámbito político, que se describía por la confrontación de grupos o por las decisiones gubernamentales.

La alusión a la relación salarios-empleo en esta última esfera era hacia los salarios más que al empleo, o bien, a este último como una consecuencia de los primeros.

Cuando los flujos de mercancías caracterizan las interrelaciones entre los diferentes sectores productivos y grupos sociales, en las reflexiones teóricas se conciben los aspectos generales y particulares de la producción y el comercio, y en consecuencia la acepción de la mano de obra como una entidad consumidora, además de su función como aditamento para la producción. Atribuirle esta posición la vinculaba al mismo tiempo con una fuerza cada vez más entendida en su relación con el comportamiento de la inversión y la producción, la demanda. Este tipo de seguimiento lógico de la actividad económica se inscribió inherentemente a la visión de ésta como un circuito, en el que se encontraban el flujo de mercancías por un lado, y el de los ingresos por el otro.

Esta perspectiva condicionaba otro tipo de opinión, diferente a la que proporcionaba el espacio individual de la empresa, agrícola o industrial. En cuanto viraba el sentido que en este caso se sobrentendía; que el uso adicional de mano de obra, bajo ciertos límites técnicos para la producción y

para el precio de las mercancías, tendría que fundamentarse en el descenso de la retribución al trabajo.

Las pautas del mercado delinearían los cauces del análisis de los salarios y el empleo, su centro sería la confrontación entre la oferta y la demanda de trabajo. Se daba por cierto esta afirmación, al igual que se consideraba que la determinación del salario nominal, y tendencialmente el real, tenía como marco de referencia los precios de los bienes que formaban el consumo del trabajador. Dado que este tipo de bienes no presentaba variaciones continuas y en el corto plazo, el nivel de salarios era prácticamente estacionario. Y en consecuencia para la determinación del salario se aludía a la costumbre. Al mismo tiempo, se les confería a los demás factores copartícipes en la producción el carácter de inamovibles; es decir, el trato al capital era análogo al que se le confería a la tierra, pues advertíase un pago natural por su posesión y uso. En este caso, los salarios podrían fluctuar, en términos nominales y reales, pero hasta el límite dispuesto por aspectos *objetivos o naturales* que se imponían, como lo era el pago al capital y las mismas ganancias.

La perspectiva de la distribución del ingreso para la fijación del nivel de los salarios fue una consideración de amplio significado en el siglo XIX, y se apartaba de la concepción tecnicista, que establecía los límites supuestamente tangibles para el movimiento del salario. No obstante la divergencia de conclusiones en que desembocaba la secuencia analítica sobre esta base. Pues se constituían, por una parte, opiniones de las que derivaba la relación inversa entre el salario y la ocupación, a través del aumento de las ganancias; y otra, que abiertamente reclamaba la participación de los trabajadores en el producto, incluso la hasta entonces infranqueable parte de las ganancias.

No sólo la opinión de que el crecimiento del salario por medio del consumo provocaría la ampliación del empleo era la única que convenía en una relación directa entre ambas variables. Sino que en tal sentido se dieron diversas proposiciones, como la de Smith, quien afirmaba que los salarios altos eran garantes de la elevación de la productividad, lo cual generaría un mayor nivel de producto y con ello la cantidad de transacciones en el mercado, y a su vez equivalía, en el sistema de este autor, a la formación de más empleos. Lo que denota una diferencia con los argumentos imperantes en la época, pero sin abandonar en su estudio los axiomas del mercado. Ya que, si bien se inclinaba por la moderación de los ingresos de los empresarios para estimular el ánimo de acumulación, la dinámica mercantil disponía buscar el bien máximo, conducente al agrandamiento y apropiación de mayor riqueza por este grupo.

Se apartaba de esta tesis la exposición que Marx hizo sobre el tema. Este se inscribía en la disertación que él realizó del proceso global de la producción, el cual se conformaba de las distintas fases que se sucedían para la obtención de los elementos materiales necesarios para el mantenimiento de las bases económicas de la sociedad, que es al mismo tiempo, el de las relaciones que en ella establecen las diferentes clases que la forman. En este sentido, el nivel de los salarios y el empleo guarda una correspondencia con las condiciones de acumulación, concepto que alude a un

proceso de concentración del producto; lo que ha de entenderse relativamente a las características de la producción en un momento determinado. De igual modo, la tendencia a la exclusión de la mano de obra de las actividades productivas, se encuentra implícito; ya sea por la oclusión del mercado por el estrechamiento de la demanda o la transformación técnica que desplaza los métodos intensivos en trabajo por otros intensivos en capital. Comprendido de esta forma, el comportamiento ascendente de los salarios era compatible con el de la ocupación, cuando así lo propiciaban las condiciones de rentabilidad del capital. En particular, en el momento en que la inicialización de nuevos procesos productivos incorpora a más población a la actividad económica y por las características técnicas de éstos, la productividad que ellas propicien y la intensidad que se aplique en el trabajo, así como porque simultáneamente el sector productor de bienes salarios presenten lo suficiente para abastecer el mercado, es decir los precios de las mercancías no declinan, entonces sobre estas circunstancias, se obtengan márgenes de ganancia que a su vez hagan compatible el ascenso de los salarios reales. A de verse aquí, que este incremento es consecuencia de una situación específica en las modalidades de la producción y no un fenómeno aparte en la esfera de la producción, y de algún modo un factor concurrente en las causas de la ampliación de la ocupación. Análogamente, la influencia del mercado de la mano de obra en la determinación de los salarios es incuestionable, pero también en última instancia, provocada por aquél mismo fenómeno. Pues la debilidad de las organizaciones obreras puede responder en algún momento determinado a la necesidad del capital de allegarse mano de obra barata, ya que la sobreoferta de trabajo es una consecuencia de la forma en que se ha estructurado la obtención de mercancías. De donde ha tenido origen un ejército de desplazados del medio rural y el industrial de reserva. Este análisis difería también, porque las características y condiciones de vida eran pensadas en términos del cambio, en forma distinta a una situación estacionaria, pues si bien la situación material que observaba la clase obrera en determinado momento señalaba el marco en el que fluctuaban los salarios nominales y reales, esas circunstancias se correspondían con las características de la producción en tiempo y espacio determinados, y por lo tanto la tendencia a la depauperación ha de comprenderse en este sentido.

A través de otro esquema conceptual, ya en el siglo XX, algunas proposiciones dentro del análisis neoclásico se trataba comprender la determinación del salario, como un precio más de la gama de productos en el mercado, con el objeto de asimilar y hallar los mecanismos que dejaran de perturbar la actividad económica, en el medio que mejor convenía a ello, y éste lo representaban las fuerzas del mercado. El concepto de la productividad marginal, parecía tener cierto acercamiento analítico con parte del desarrollo teórico de Marx, por cuanto en esta corriente se compatibilizaba el empleo de un factor, el trabajo, hasta encontrar los límites, que bajo los supuestos de un estado dado de la técnica, homogeneidad en el trabajo y precios estables, confiara ser rentable. Podría aceptarse sólo esta secuencia del razonamiento, sin embargo, en una y otra teoría media una gran diferencia en el sustento y sentido global del planteamiento que los hace diferir en las conclusiones. Pues, por ejemplo, en el esquema marxista la determinación de la racionalidad en el proceder de los individuos se encausa a través de las líneas trazadas por el acrecentamiento de capital, algunas veces directamente señaladas por las circunstancias hostiles del mercado y otras menos elocuentes y

guiadas por aparentes entidades políticas ajenas a dicho proceso. Con mucho menos margen de libertad para la decisión y el autoajuste que en el modelo neoclásico.

De esta limitación del paradigma neoclásico partía el discurso keynesiano, porque los sucesos reales de la economía desmentían los argumentos que teóricamente describían un ajuste automático del mercado. Las crisis y el desempleo ilustraban situaciones en las que coexistía el desempleo a un tipo de salarios, aceptable para una gran masa de gente desempleada. El contexto político se refería un ambiente en el que el Estado posee una visión global de la economía y cuenta con los instrumentos para implantar medidas de política económica para darle continuidad, aun a contraposición de intereses individuales y a corto plazo, de empresarios y en aparente distanciamiento del espíritu de la libre empresa.

La manipulación de la variables económicas, incluido el salario propiciarían además en el estado de equilibrio, equiparación de la oferta y la demanda, las posibilidades del aumento del producto y el empleo. En esta visión, el salario real en ascenso podía corresponderse con el aumento del empleo. Y por el contrario, su contención significaba la contracción del empleo a través de la reducción de la inversión y la demanda.

A tal grado se concibió la relación salarios-empleo y su manejo en la política económica que fue tomado cada vez más en cuenta la asociación que un nivel de salarios nominales con un del desempleo, y poder predecir y determinar a uno con base en el otro, y presentar las decisiones y acciones gubernamentales, como fue el trato que se le prestó a la investigación de Phillips, plasmada en una curva.

Son pues, diversas las opiniones sobre la relación salarios-empleo, tan variados como los contextos históricos en las cuales fueron externadas y las connotaciones políticas de sus conceptos y conclusiones. De lo que se puede asegurar es que no puede concebirse solamente un tipo de relación entre estas variables para todo momento y circunstancia, con elementos económicos, políticos y sociales específicos.

5.2 La industrialización en México

La relación entre los salarios y el empleo en México no ha sido directa y única durante los años analizados. Sin embargo, se puede entender el comportamiento de ambos por diversos factores, especialmente por el proceso político interno y la forma de inclusión de la economía nacional en el ámbito de acumulación en los países industrializados.

De ese modo se describen períodos de ascenso y descenso de los salarios; y de etapas con tasas de crecimiento de la población ocupada tendencialmente constantes y otras altas o negativas. Sin que

aun en los años de auge y expansión del empleo se lograra satisfacer la demanda de trabajo de grandes masas de la población, caracterizándose esto como un elemento insuperable del país.

La política económica ha contribuido al atenuamiento o al pronunciamiento de los movimientos de dichas variables, pero en diferente medida y alcances muy distantes unos de otros. Sobre todo si la referencia es a las remuneraciones, a las cuales el Estado si logró fijar, al menos tendencialmente, tanto a la alza, cuando el gobierno se congraciaba con amplias capas de la población; como a la baja, cuando las necesidades de estabilización y acumulación lo precisaron. En cambio, la política de empleo estuvo menos explícita programáticamente, salvo en los años del auge petrolero, cuando se contó con los recursos financieros para emprender grandes obras públicas y fomentar las privadas.

La política salarial en México ha tenido un fundamento político antes que el meramente económico en primera instancia. Debido, principalmente, a las características asumidas por el sistema político y social después de la Revolución. Pues de ella se institucionalizaron las organizaciones de trabajadores apegadas al Estado y se estableció el marco jurídico para la determinación del salario mínimo. Sin embargo, las pautas políticas no han sido ajenas del todo al proceso productivo dispuesto para la acumulación de capital; incluso en los años del llamado populismo, durante la década de los setentas, pues respondía, además del signo político de las medidas, al ánimo de restablecer las condiciones para la inversión y la producción mediante el estímulo de la demanda ampliada, lo cual no tuvo respuesta y secuencia en la producción y el empleo por el sector privado. De este modo, la contención del salario real fue un factor determinante de la disminución de los costos reales y la ampliación de los márgenes de ganancia para ciertos sectores económicos durante algunos momentos del período analizado.

Durante los años sesentas, fue factible el aumento regular de la población ocupada con tasas de crecimiento del salario real prácticamente constantes. El fundamento de este fenómeno se encontraba en los mismos elementos que propiciaban la estabilidad de precios; un sector primario que abastecía suficientemente de los recursos necesarios para posibilitar la acumulación en la industria. Se contaba de ese modo con la disponibilidad del producto para su distribución entre los diferentes entes que participaban en su creación. Se disponía de factores productivos internos, mano de obra y materias primas, y externos, bienes de capital, así como los recursos para adquirirlos, para emprender procesos productivos con niveles de productividad que permitieron la coexistencia de salarios y utilidades reales moderadamente crecientes.

Los superávits comerciales con el exterior, principalmente del sector primario, que sustentaron el desarrollo estabilizador durante la década de los sesentas había prácticamente desaparecido al iniciar el siguiente decenio y en conjunción con el desarrollo trunco del subsector industrial productor de bienes de capital devino en una crisis que se manifestó en el movimiento de precios, tipo de cambio y tasas de interés. En este nuevo contexto se contrajo la inversión privada; las condiciones de la producción y el mercado no garantizaban márgenes de utilidad. Para contrarrestar este estrechamiento, que amenazaba en provocar su persistencia y ahondamiento, el Estado aplicó una

política expansiva en la demanda, apoyada en gran medida en el endeudamiento externo. Lo que repercutió en el aumento de los salarios reales y el empleo. Sin embargo también era evidente el deterioro fiscal, el cual se agravó y condujo al viraje de la política del gasto y de la economía en general.

La concepción de que la política contraccionista y liberalizadora de precios sería el camino para restablecer las condiciones de estabilidad, crecimiento y el pago de la creciente deuda externa se abandonó cuando la explotación petrolera, inducida por la demanda de energéticos de los países petroleros se intensificó. La entrada masiva de dólares, por concepto de petróleo y endeudamiento externo, no fue una base que consolidara una infraestructura industrial independiente, por el contrario, la profundizó en algunos aspectos, como el tecnológico y el financiero. En esos años los salarios reales descendieron gradualmente, al tiempo que se expandía la producción y el empleo. Esto, en un ambiente de oferta inelástica en diferentes sectores de la producción, junto al deterioro de la balanza comercial se tradujo en alzas de precios, y a su vez en fluctuaciones de las tasas de interés y el tipo de cambio. A estos signos de la oclusión productiva interna que por mucho tiempo arrastraba la economía nacional hubo de agregársele factores externos adversos como el alza de las tasas de interés internacionales y la baja de los precios del petróleo. En estas circunstancias prevaleció el ánimo especulativo que no era otra cosa que la expresión de la incapacidad interna de la economía, atendiendo a las características de su planta productiva, el mercado interno y a los términos en que estaba inmersa en la economía mundial, de ofrecer los márgenes de utilidad estimulantes para emprender la inversión productiva.

No fueron, por lo tanto, los salarios reales altos que prevalecieron media década atrás los causantes de la crisis y contracción productiva y del empleo al iniciar la década de los ochentas. La expresión de esta crisis fue la inflación y ella, el replanteamiento de la distribución del ingreso en favor del restablecimiento de las condiciones de acumulación; en ese sentido transitaron los programas de estabilización, con ciertas diferencias y efectos en grado distinto. Estos programas de estabilización, tanto los fundados en la concepción de que el control de los precios es un medio eficaz para la contención del proceso inflacionario apreciaciones de los precios como los que atendían al ingreso de los factores para ese mismo fin, se basaron en la moderación y control de las alzas salariales. En ambos tipos de programas, implantados durante la década de los ochenta, la estabilización de precios, conseguida en parte importante por el control salarial, presentaría el ambiente propicio para la continuidad de la inversión, y por ende el de la producción y el del empleo.

Al final de la década de los ochentas y principios de la siguiente tiene presencia en las políticas de consenso la concepción que alude a la productividad como un factor en el cual habrían de sustentarse los impulsos a la producción y generar los niveles de producto que podrían distribuirse entre los diferentes factores que participaran en su creación sin provocar distorsiones posteriores.

Las políticas de salarios mínimos nominales crecientes no estuvieron acompañadas siempre de salarios reales crecientes. Discursivamente este tipo de acciones se acompañarían de la ampliación

del empleo. Por el contrario, las políticas de contención salarial implícitamente aludían a la permanencia de los niveles de empleo. Los programas de estabilización, tanto los fundados en las apreciaciones de los precios como los que atendían al ingreso de los factores, se basaron en la moderación y control de las alzas salariales. En ambos tipos de programas, implantados durante la década de los ochenta, la estabilización de precios, conseguida en parte importante por el control salarial, presentaría el ambiente propicio para la continuidad de la inversión, y por ende el de la producción y el del empleo.

En cambio, la política de empleo estuvo menos explícita programáticamente, salvo en los años del auge petrolero, cuando se contó con los recursos financieros para emprender grandes obras públicas y fomentar las privadas. En esos años, los salarios reales descendieron gradualmente, al tiempo que se expandía la producción y el empleo.

Se aprecian pues, etapas de la historia económica y social contemporánea del país, en las que fueron factibles comportamientos paralelos entre los salarios y el empleo; pero también en las que la relación fue completamente divergente. En todos los casos es difícil atribuir en exclusivo a los salarios la explicación de la ocupación sin incluir una serie de factores económicos sociales, económicos y políticos para tal efecto.

5.3 Especificación del modelo

Después de estimado el modelo y hecho el análisis de sus resultados se puede concluir respecto a las relaciones establecidas entre las variables y los valores previstos de los coeficientes, así como de las hipótesis a comprobar.

1.- El valor estimado del coeficiente del excedente de explotación en la primera ecuación, no obstante haber sido estadísticamente significativo, no es representativo de todo el período, como lo indican los resultados de las regresiones por subperíodos. No hay, por lo tanto, un vínculo, en este caso inverso entre esta variable y el salario real.

2.- De igual forma, el coeficiente estimado de la productividad de la mano de obra fue significativo; sin embargo, esto no describe cabalmente el tipo de correspondencia de esta variable con los salarios reales.

3.- En la segunda ecuación, el valor estimado del coeficiente de los salarios reales es en cierta medida, diferente al previsto, en cuanto al signo adoptado, no obstante éste también se presentó en la regresión individual entre éstos y la ocupación. La explicación ha de referirse a la divergencia de resultados descritos en subperíodos, mientras en uno presenta una relación directa en la otra es francamente inversa.

Es decir, la relación inversa, aun con un valor numérico reducido no indica plenamente el tipo de relación asumida durante todo el período.

4.- El producto interno bruto y la población ocupada observan una elevada correspondencia, lo que expresa que el comportamiento de una de estas variables puede ser previsto apartir del que asuma la otra.

5. El coeficiente estimado de la formación bruta de capital fijo no fue el esperado, pues el valor presentado es muy pequeño y con signo negativo. Sin embargo, la regresión individual, entre la FBCF y la ocupación presenta un coeficiente con signo positivo, y elevado coeficiente de determinación. Una manifestación de problema estadístico, de multicolinealidad. Apartado éste, se observa que entre estas variables existe un vínculo directo.

Se concluye también respecto a las hipótesis que:

No hay relación única entre la ocupación y los salarios reales durante el período analizado; y por lo tanto, no se puede prever una variable en función exclusivamente de la otra. El descenso de los salarios no se puede traducir invariablemente en el aumento de la ocupación. Ni tampoco su ascenso en la ampliación de ésta para todas las circunstancias.

El comportamiento paralelo de los salarios reales y el excedente de explotación tuvo un sustento en el de la productividad de la mano de obra. Cuando aquél se turnó divergente, la productividad no manifestó secuencia en su movimiento en alguno de esos sentidos. Se aprecia entonces que el excedente de explotación no se ve afectado cuando la productividad de la mano de obra modera o declina su comportamiento. Lo contrario sucede respecto a los salarios reales, pues cuando se da ese fenómeno, se acentúa la caída de estos.

El proceso de tecnificación e implantación de nuevos y ampliados procesos de producción, expresado por el acrecentamiento de la formación bruta de capital fijo no ha suscitado en términos globales de la economía, la contención del ritmo ocupacional. Antes bien, al igual que el movimiento del PIB, un elemento concomitante del empleo.

5.4 Análisis econométrico

La investigación desarrollada permitió corroborar la complejidad del análisis de la relación empleo-salarios. El período considerado, si bien describió momentos económicos y políticos diferenciados y por lo tanto susceptibles de mostrar cambios estructurales que afectan el análisis cuantitativo, posibilitó contrastar tesis que sobrentendían un tipo irrestricto de correspondencia a circunstancias que determinaron resultados distantes a los previstos en sus conclusiones. Puede entenderse así, que no toda contracción salarial repercute en la ampliación del empleo. Ni, por el contrario, que el incremento de los salarios condicione las bases para que la ocupación crezca.

Quedó comprendido también que la determinación salarial por las políticas gubernamentales incidió en la tendencia del salario real. Es decir, la política salarial, aun pensada en la dinámica del proceso de creación y crecimiento del capital, guarda un margen de libertad para responder a las circunstancias sociopolíticas del momento. Por lo mismo, ha de aceptarse que la intención de la política salarial pudo tener resultados contrarios en algunas situaciones. Pues algunos casos, como cuando el ascenso del salario nominal afecta, que no origina, algunos incrementos de precios, lo que se representa en la caída del salario real.

La intención expresa de este trabajo, de confrontar las tendencias genéricas de algunos indicadores globales de la economía como es la ocupación total, con una expresión cercana y representativa a la remuneración real al trabajo, para de ese modo dilucidar qué tipo de asociación ha existido en México, y cuál ha sido el vínculo con los análisis teóricos; deja al mismo tiempo una secuela de cuestiones que han de ser replanteadas para realizar investigaciones subsecuentes sobre el tema.

Uno de esos aspectos tiene que referirse a la disponibilidad de los datos, que ayuden a una aplicación teóricamente confiable. Se entrevé la limitación de un modelo con variables que se conforman con datos que no se adaptan cabalmente a una contrastación sin aludir a más variables que por igual requieren más información. Es por ello que un modelo con más alcances explicativos convendría en utilizar variables como el tipo de cambio, la tasa de interés, los precios de los bienes de capital, los precios de los bienes básicos, internos y externos, sobre todo en un contexto de apertura comercial extrema como la suscitada a partir de la década de los ochentas. No obstante se amplíe el uso de una multiplicidad de variables económicas, implícitas en ellas quedará un factor no del todo conmensurable, las relaciones políticas y sociales entre los diferentes grupos que intervienen en la actividad económica y que puede dar cabal explicación del nivel de los ingresos.

Son imprescindibles también investigaciones (ya realizadas para algunos períodos y sectores económicos, sobre todo el industrial) que analicen los ámbitos sectoriales y regionales y para períodos de menor número de años. Indudablemente arrojarán resultados y conclusiones distintas a las que se llegó en este trabajo, se corroborará entonces quizá la proposición que afirma la **divergencia de efectos** entre un plano global a mediano y largo plazo y otro regional, sectorial y a corto plazo.

Se podrá dar así más argumentos fidedignos a las entidades de decisión de la política económica y a los grupos y fuerzas que en ello intervienen, para instrumentar una política que garantice el bienestar de la mayor parte de la población.

APENDICE

SALARIOS

CUADRO 1

| Año | SALARIO MINIMO GENERAL PROMEDIO EN MEXICO (pesos diarios) | SALARIO MINIMO GENERAL PROMEDIO EN MEXICO (anualizado) | INDICE DE PRECIOS DEFLACTOR DEL SALARIO NOMINAL SERIE INPC COMPLETA 1978=100 | SALARIO REAL ANUAL | INDICE DEL SALARIO REAL 1978=100 | VARIACION PORCENTUAL RESPECTO AL AÑO ANTERIOR |
|------|--|---|--|--------------------------|--|--|
| 1960 | 9.89 | 3,609.85 | 24.93 | 14,480.22 | 38.33 | |
| 1961 | 9.89 | 3,609.85 | 24.93 | 14,480.22 | 38.33 | 0.00% |
| 1962 | 12.44 | 4,540.60 | 25.25 | 17,979.23 | 47.60 | 24.16% |
| 1963 | 12.44 | 4,540.60 | 25.80 | 17,601.51 | 46.60 | -2.10% |
| 1964 | 17.80 | 6,497.00 | 27.10 | 23,976.54 | 63.47 | 36.22% |
| 1965 | 17.80 | 6,497.00 | 27.31 | 23,786.25 | 62.97 | -0.79% |
| 1966 | 20.90 | 7,628.50 | 27.86 | 27,385.44 | 72.50 | 15.13% |
| 1967 | 20.90 | 7,628.50 | 28.07 | 27,173.97 | 71.94 | -0.77% |
| 1968 | 24.15 | 8,814.75 | 28.61 | 30,804.90 | 81.55 | 13.36% |
| 1969 | 24.15 | 8,814.75 | 29.59 | 29,789.35 | 78.86 | -3.30% |
| 1970 | 27.93 | 10,194.45 | 32.30 | 31,561.76 | 83.55 | 5.95% |
| 1971 | 27.93 | 10,194.45 | 34.00 | 29,983.68 | 79.38 | -5.00% |
| 1972 | 33.23 | 12,128.95 | 35.70 | 33,974.65 | 89.94 | 13.31% |
| 1973 | 34.72 | 12,673.71 | 40.00 | 31,684.28 | 83.88 | -6.74% |
| 1974 | 47.58 | 17,367.61 | 49.50 | 35,086.09 | 92.88 | 10.74% |
| 1975 | 55.24 | 20,162.60 | 57.00 | 35,372.98 | 93.64 | 0.82% |
| 1976 | 71.13 | 25,962.45 | 66.00 | 39,337.05 | 104.14 | 11.21% |
| 1977 | 91.20 | 33,288.00 | 85.10 | 39,116.33 | 103.55 | -0.56% |
| 1978 | 103.49 | 37,773.85 | 100.00 | 37,773.85 | 100.00 | -3.43% |
| 1979 | 119.78 | 43,719.70 | 119.30 | 36,646.86 | 97.02 | -2.98% |
| 1980 | 140.69 | 51,351.85 | 149.34 | 34,385.48 | 91.03 | -6.17% |
| 1981 | 183.05 | 66,813.25 | 191.05 | 34,971.60 | 92.58 | 1.70% |
| 1982 | 257.07 | 93,831.16 | 295.29 | 31,775.76 | 84.12 | -9.14% |
| 1983 | 431.09 | 157,347.24 | 612.93 | 25,671.53 | 67.96 | -19.21% |
| 1984 | 665.53 | 242,917.23 | 1,014.08 | 23,954.37 | 63.42 | -6.69% |
| 1985 | 1,037.29 | 378,612.37 | 1,599.70 | 23,667.71 | 62.66 | -1.20% |
| 1986 | 1,768.01 | 645,322.94 | 2,979.18 | 21,661.07 | 57.34 | -8.48% |
| 1987 | 3,846.30 | 1,403,899.35 | 6,902.39 | 20,339.32 | 53.84 | -6.10% |
| 1988 | 7,462.02 | 2,723,636.08 | 14,791.23 | 18,413.86 | 48.75 | -9.47% |
| 1989 | 8,139.25 | 2,970,826.25 | 17,750.65 | 16,736.44 | 44.31 | -9.11% |
| 1990 | 10,106.43 | 3,688,845.28 | 22,481.50 | 16,408.36 | 43.44 | -1.96% |
| 1991 | 12,315.10 | 4,495,012.41 | 27,576.33 | 16,300.25 | 43.15 | -0.66% |
| 1992 | 12,084.02 | 4,410,667.30 | 31,852.84 | 13,847.01 | 36.66 | -15.05% |

Notas:

SALARIOS

De 1960 a 1964 se consideró un promedio aritmético simple de los salarios mínimos regionales en toda la República, NAFINSA, Economía mexicana en cifras 1970; de 1965 a 1985 se consideró al salario mínimo general promedio en México, que es una ponderación con la población asalariada, NAFINSA, Economía mexicana en cifras, 1990; y de 1986 a 1992 es el salario mínimo general, promedio ponderado de las tres áreas geográficas, NAFINSA, Economía mexicana en cifras 1992.

PRECIOS:

De 1960 a 1969 se consideró al "Índice del Costo de la Vida Obrera en México, índice general, promedios anuales, 32 conceptos genéricos. De 1970 en adelante se utilizó al Índice Nacional de Precios al Consumidor, base 1978=100, en la Carpeta electrónica del Banco de México.

Observaciones:

El cambio de uso de series de 1969 a 1970 se manifestó en una sobrestimación de la variación de precios y el descenso del salario real, por lo que se conjuntaron ambas series, conservándose las tasas de cambio de cada una de ellas.

POBLACION OCUPADA

CUADRO 2

| Año | POBLACION OCUPADA (MILES DE TRABAJADORES) | INDICE DE LA POBLACION OCUPADA 1978=100 | VARIACION PORCENTUAL RESPECTO AL AÑO ANTERIOR |
|------|--|--|---|
| 1960 | 11,332 | 67.28 | |
| 1961 | 11,485 | 68.18 | 1.35% |
| 1962 | 11,639 | 69.10 | 1.34% |
| 1963 | 11,796 | 70.03 | 1.35% |
| 1964 | 11,955 | 70.97 | 1.35% |
| 1965 | 12,116 | 71.93 | 1.35% |
| 1966 | 12,280 | 72.90 | 1.35% |
| 1967 | 12,445 | 73.88 | 1.34% |
| 1968 | 12,613 | 74.88 | 1.35% |
| 1969 | 12,783 | 75.89 | 1.35% |
| 1970 | 12,863 | 76.37 | 0.63% |
| 1971 | 13,322 | 79.09 | 3.57% |
| 1972 | 13,702 | 81.35 | 2.85% |
| 1973 | 14,441 | 85.73 | 5.39% |
| 1974 | 14,647 | 86.96 | 1.43% |
| 1975 | 15,296 | 90.81 | 4.43% |
| 1976 | 15,550 | 92.32 | 1.66% |
| 1977 | 16,238 | 96.40 | 4.42% |
| 1978 | 16,844 | 100.00 | 3.73% |
| 1979 | 17,726 | 105.24 | 5.24% |
| 1980 | 18,795 | 111.58 | 6.03% |
| 1981 | 21,548 | 127.93 | 14.65% |
| 1982 | 21,482 | 127.54 | -0.31% |
| 1983 | 20,995 | 124.64 | -2.27% |
| 1984 | 21,482 | 127.54 | 2.32% |
| 1985 | 21,955 | 130.34 | 2.20% |
| 1986 | 21,640 | 128.47 | -1.43% |
| 1987 | 21,843 | 129.68 | 0.94% |
| 1988 | 21,892 | 129.97 | 0.22% |
| 1989 | 22,331 | 132.58 | 2.01% |
| 1990 | 22,536 | 133.79 | 0.92% |
| 1991 | 23,115 | 137.23 | 2.57% |
| 1992 | 23,904 | 141.91 | 3.41% |

NOTA:

La serie de la población ocupada presenta una sobrestimación de los incrementos en algunos años. Pues series consultadas para mismos años, aun de la misma fuente, presentan cifras distintas. De ese modo, en 1980 y 1989 se observan cambios abruptos en el incremento de la población ocupada. De 1960 a 1980 se consideró el total de la serie Personal Ocupado por Actividad Económica, 1970-1984; en Economía mexicana en cifras, 1990, NAFINSA; de 1981 a 1989 se consideró la serie Personal ocupado por actividad económica, 1980-1989, de la misma revista; para 1989 a 1991 se consultó el Sistema de cuentas nacionales de México, 1988-1991, resumen general, tomo I, INEGI.

El dato de la población ocupada para 1992 se estimó por medio del método de extrapolación, para ello se realizó una regresión simple entre la población ocupada y el tiempo. La regresión presentó los siguientes resultados.

$$A = -859840.3 + 443.65 \text{ P.O.}$$

$$1079.6188 \quad 20.67037$$

$$t = -796.42 \quad 21.4629$$

A = año, P.O. = población ocupada. Los coeficientes fueron estadísticamente significativo en una prueba t de dos colas, al nivel de significancia del 0.1%.

**FORMACION BRUTA DE
CAPITAL FIJO**

CUADRO 3

| AÑO | FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO Millones de pesos (Precios corrientes) | INDICE IMPLICITO DE PRECIOS 1970=100 | FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO A MILLONES DE (A millones de pesos de 1970) | INDICE DE LA F.B.C.F. 1978=100 | VARIACION PORCENTUAL DE LA F.B.C.F. RESPECTO AL AÑO ANTERIOR |
|------------|--|--|---|--|---|
| 1960 | 25,507 | 54.0 | 472.26 | 34.85 | |
| 1961 | 26,322 | 52.9 | 497.80 | 36.74 | 5.41% |
| 1962 | 27,210 | 54.3 | 500.78 | 36.96 | 0.60% |
| 1963 | 32,609 | 58.2 | 560.59 | 41.37 | 11.94% |
| 1964 | 40,954 | 59.8 | 684.97 | 50.55 | 22.19% |
| 1965 | 44,973 | 63.5 | 708.65 | 52.30 | 3.46% |
| 1966 | 53,808 | 68.1 | 790.05 | 58.31 | 11.49% |
| 1967 | 62,998 | 70.7 | 891.06 | 65.76 | 12.79% |
| 1968 | 65,625 | 69.2 | 948.88 | 70.03 | 6.49% |
| 1969 | 72,700 | 74.8 | 971.47 | 71.70 | 2.38% |
| 1970 | 82,300 | 100.0 | 823.00 | 60.74 | -15.28% |
| 1971 | 81,600 | 101.1 | 807.12 | 59.57 | -1.93% |
| 1972 | 97,800 | 109.5 | 893.15 | 65.92 | 10.66% |
| 1973 | 126,400 | 118.8 | 1,063.97 | 78.52 | 19.13% |
| 1974 | 173,600 | 147.7 | 1,175.36 | 86.74 | 10.47% |
| 1975 | 221,700 | 178.1 | 1,244.81 | 91.87 | 5.91% |
| 1976 | 267,600 | 217.0 | 1,233.18 | 91.01 | -0.93% |
| 1977 | 339,100 | 293.0 | 1,157.34 | 85.41 | -6.15% |
| 1978 | 471,800 | 348.2 | 1,354.97 | 100.00 | 17.08% |
| 1979 | 718,455 | 418.4 | 1,717.15 | 126.73 | 26.73% |
| 1980 | 1,032,920 | 523.4 | 1,973.48 | 145.65 | 14.93% |
| 1981 | 1,509,366 | 666.6 | 2,264.27 | 167.11 | 14.74% |
| 1982 | 2,098,830 | 1,102.8 | 1,903.18 | 140.46 | -15.95% |
| 1983 | 2,972,280 | 2,165.7 | 1,372.43 | 101.29 | -27.89% |
| 1984 | 5,163,566 | 3,287.4 | 1,570.70 | 115.92 | 14.45% |
| 1985 | 9,048,296 | 5,076.0 | 1,782.56 | 131.56 | 13.49% |
| 1986 | 15,414,711 | 9,804.0 | 1,572.29 | 116.04 | -11.80% |
| 1987 | 35,630,030 | 22,712.2 | 1,568.76 | 115.78 | -0.22% |
| 1988 | 75,057,066 | 45,269.8 | 1,658.00 | 122.36 | 5.69% |
| 1989 | 92,619,731 | 52,180.1 | 1,775.00 | 131.00 | 7.06% |
| 1990 | 127,727,621 | 63,885.7 | 1,999.31 | 147.55 | 12.64% |
| 1991 | 168,486,470 | 77,836.9 | 2,164.61 | 159.75 | 8.27% |
| 1992 | 211,933,480 | 88,293.9 | 2,400.32 | 177.15 | 10.89% |

FUENTES:

FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO

De 1960 a 1967 se consultó Cuentas nacionales y acervo de capital, consolidadas y por tipo de actividad económica, 1950-1967, Banco de México.

De 1968 a 1985 se consultaron los cuadros de oferta y demanda total en Indicadores económicos del sector productivo, acervo histórico, 1895-1985; carpeta electrónica del Banco de México. De 1986 a 1989 se consultó el Sistema de cuentas nacionales, oferta y utilización de bienes y servicios, tomo II; INEGI. De 1990 a 1992 se consultó el Sistema de cuentas nacionales, tomos I y II, 1994, INEGI.

INDICE DE PRECIOS IMPLICITOS DE LA F.B.C.F.

Se utilizaron e integraron tres índices, con base en 1960, 1970 y 1980 respectivamente. Del primero se consultó Cuentas nacionales y acervo de capital, consolidadas y por tipo de actividad económica, 1950-1967; Banco de México. Para el segundo, el Sistema de cuentas nacionales de México, tomo I, resumen general, 1970-1978. Para el tercero, se consultaron: el Sistema de cuentas nacionales, resúmenes generales de: 1979-1981, el tomo I; 1980-1982, el tomo II; 1981-1983, tomo III; 1986-1989, tomo I; 1989-1992, tomo I.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

CUADRO 4

| AÑO | PRODUCTO INTERNO BRUTO (MILLONES DE PESOS CORRIENTES) | INDICE IMPLICITO PIB 1978=100 | PRODUCTO INTERNO BRUTO (MILLONES DE PESOS CONSTANTES) 1978=100 | INDICE DEL PIB REAL 1978=100 | VARIACION PORCENTUAL DEL PIB REAL RESPECTO AL AÑO ANTERIOR |
|------------|--|--------------------------------------|---|-------------------------------------|---|
| 1960 | 159,703.2 | 21.6 | 7,405.91 | 31.68 | |
| 1961 | 173,236.1 | 22.3 | 7,770.07 | 33.24 | 4.92% |
| 1962 | 186,780.7 | 23.0 | 8,133.15 | 34.79 | 4.67% |
| 1963 | 207,952.3 | 23.7 | 8,775.70 | 37.54 | 7.90% |
| 1964 | 245,500.5 | 25.0 | 9,805.70 | 41.95 | 11.74% |
| 1965 | 267,420.2 | 25.6 | 10,439.89 | 44.66 | 6.47% |
| 1966 | 297,196.0 | 26.6 | 11,164.25 | 47.76 | 6.94% |
| 1967 | 325,024.8 | 27.4 | 11,870.11 | 50.78 | 6.32% |
| 1968 | 359,857.7 | 28.1 | 12,828.30 | 54.88 | 8.07% |
| 1969 | 397,796.4 | 29.1 | 13,647.30 | 58.38 | 6.38% |
| 1970 | 444,271.4 | 30.5 | 14,586.34 | 62.40 | 6.88% |
| 1971 | 490,011.0 | 32.3 | 15,191.75 | 64.99 | 4.15% |
| 1972 | 564,726.5 | 34.3 | 16,481.00 | 70.51 | 8.49% |
| 1973 | 690,891.3 | 38.7 | 17,875.00 | 76.47 | 8.46% |
| 1974 | 899,706.8 | 47.5 | 18,959.70 | 81.11 | 6.07% |
| 1975 | 1,100,049.8 | 54.9 | 20,031.55 | 85.69 | 5.65% |
| 1976 | 1,370,968.3 | 65.7 | 20,877.41 | 89.31 | 4.22% |
| 1977 | 1,849,262.7 | 85.6 | 21,591.42 | 92.37 | 3.42% |
| 1978 | 2,337,397.9 | 100.0 | 23,375.43 | 100.00 | 8.26% |
| 1979 | 3,067,526.4 | 120.2 | 25,509.92 | 109.13 | 9.13% |
| 1980 | 4,276,490.4 | 154.7 | 27,638.96 | 118.24 | 8.35% |
| 1981 | 5,874,490.4 | 195.0 | 30,132.41 | 128.91 | 9.02% |
| 1982 | 9,417,089.4 | 313.8 | 30,011.17 | 128.39 | -0.40% |
| 1983 | 17,141,693.8 | 597.4 | 28,693.80 | 122.75 | -4.39% |
| 1984 | 28,748,889.1 | 950.6 | 30,241.55 | 129.37 | 5.39% |
| 1985 | 47,167,497.0 | 1,490.2 | 31,652.32 | 135.41 | 4.67% |
| 1986 | 78,786,886.0 | 2,598.6 | 30,318.53 | 129.70 | -4.21% |
| 1987 | 193,161,635.0 | 6,222.5 | 31,042.46 | 132.80 | 2.39% |
| 1988 | 393,726,935.0 | 12,462.0 | 31,594.16 | 135.16 | 1.78% |
| 1989 | 512,602,687.0 | 15,561.5 | 32,940.43 | 140.92 | 4.26% |
| 1990 | 694,872,242.0 | 20,147.0 | 34,490.13 | 147.55 | 4.70% |
| 1991 | 877,941,217.0 | 24,505.0 | 35,826.98 | 153.27 | 3.88% |
| 1992 | 1,033,224,283.0 | 28,079.1 | 36,796.96 | 157.42 | 2.71% |

NOTA:

PRODUCTO INTERNO BRUTO

Los datos de Producto Interno Bruto a pesos corrientes para 1960 a 1984 se obtuvieron de NAFINSA, Economía mexicana en cifras 1990, de 1985 a 1992 en Sistema de cuentas nacionales de México, resumen general, 1980-1993, INEGI.

INDICE DE PRECIOS IMPLICITOS DEL PIB

Se utilizaron dos índices de precios, con base 100 en 1970 y 1980 respectivamente. Para el primero se consultó Economía mexicana en cifras, 1989, NAFINSA. Para el segundo, Indicadores económicos del Banco de México, sector productivo, de los años 1986, 1987, 1988, 1990 y 1992.

EXCEDENTE DE EXPLOTACION

CUADRO 5

| AÑO | EXCEDENTE DE EXPLOTACION Millones de pesos (Precios corrientes) | INDICE DE PRECIOS DEFLACTOR DEL EXCEDENTE DE EXPLOTACION 1978=100 | EXCEDENTE DE EXPLOTACION TERMINOS REALES | INDICE DEL EXCEDENTE DE EXPLOTACION | TASA DE VARIACION PORCENTUAL RESPECTO AL AÑO ANTERIOR |
|------|---|--|--|-------------------------------------|---|
| 1960 | 87,089 | 27.10 | 321,393.46 | 33.88 | |
| 1961 | 96,989 | 28.18 | 344,161.97 | 36.28 | 7.08% |
| 1962 | 105,611 | 28.40 | 371,896.08 | 39.21 | 8.06% |
| 1963 | 114,947 | 28.51 | 403,232.60 | 42.51 | 8.43% |
| 1964 | 131,462 | 29.70 | 442,653.00 | 46.67 | 9.78% |
| 1965 | 141,967 | 30.24 | 469,458.22 | 49.49 | 6.06% |
| 1966 | 155,969 | 30.35 | 513,918.20 | 54.18 | 9.47% |
| 1967 | 173,285 | 29.70 | 583,477.55 | 61.51 | 13.54% |
| 1968 | 184,591 | 29.27 | 630,754.71 | 66.50 | 8.10% |
| 1969 | 204,283 | 28.94 | 705,886.23 | 74.42 | 11.91% |
| 1970 | 221,442 | 30.67 | 721,917.05 | 76.11 | 2.27% |
| 1971 | 233,909 | 34.00 | 687,967.65 | 72.53 | -4.70% |
| 1972 | 254,771 | 35.70 | 713,644.26 | 75.23 | 3.73% |
| 1973 | 310,131 | 40.00 | 775,327.50 | 81.74 | 8.64% |
| 1974 | 406,877 | 49.50 | 821,973.74 | 86.65 | 6.02% |
| 1975 | 456,929 | 57.00 | 801,629.82 | 84.51 | -2.48% |
| 1976 | 528,904 | 66.00 | 801,369.70 | 84.48 | -0.03% |
| 1977 | 755,534 | 85.10 | 887,819.04 | 93.60 | 10.79% |
| 1978 | 948,560 | 100.00 | 948,560.00 | 100.00 | 6.84% |
| 1979 | 1,525,045 | 119.30 | 1,278,327.49 | 134.77 | 34.77% |
| 1980 | 2,142,909 | 149.34 | 1,434,903.90 | 151.27 | 12.25% |
| 1981 | 2,876,012 | 191.05 | 1,505,371.42 | 158.70 | 4.91% |
| 1982 | 4,581,297 | 295.29 | 1,551,448.01 | 163.56 | 3.06% |
| 1983 | 9,449,415 | 612.93 | 1,541,691.81 | 162.53 | -0.63% |
| 1984 | 16,230,668 | 1,014.08 | 1,600,526.05 | 168.73 | 3.82% |
| 1985 | 24,043,165 | 1,599.70 | 1,502,979.62 | 158.45 | -6.09% |
| 1986 | 39,740,689 | 2,979.18 | 1,333,945.73 | 140.63 | -11.25% |
| 1987 | 98,344,277 | 6,902.39 | 1,424,785.52 | 150.21 | 6.81% |
| 1988 | 209,100,624 | 14,791.23 | 1,413,680.23 | 149.03 | -0.78% |
| 1989 | 281,522,235 | 17,750.65 | 1,585,982.68 | 167.20 | 12.19% |
| 1990 | 384,538,038 | 22,481.50 | 1,710,464.33 | 180.32 | 7.85% |
| 1991 | 473,394,533 | 27,576.33 | 1,716,669.61 | 180.98 | 0.36% |
| 1992 | 539,514,597 | 31,852.84 | 1,693,772.26 | 178.56 | -1.33% |

FUENTES:

EXCEDENTE DE EXPLOTACION

De 1960 a 1967 (se consideró el llamado superávit de operación) se consultó Cuentas nacionales y acervo de capital, consolidadas y por tipo de actividad económica, 1950-1967, Banco de México. De 1968 a 1978 se consultó Información del PIB y Gasto, 1960-1978, Banco de México. De 1979 a 1985 se consultó Indicadores económicos del sector productivo, acervo histórico, 1895-1985, Banco de México. De 1986 a 1989 se consultaron los resúmenes generales, tomo I, del Sistema de cuentas nacionales de 1986-1989 y 1989-1992, INEGI. De 1990 a 1992 se consultó el Sistema de cuentas nacionales, tomos I y II, 1994, INEGI.

INDICE DE PRECIOS, DEFLACTOR DEL EXCEDENTE DE EXPLOTACION

Se utilizaron dos índices para deflactar el excedente de explotación. De 1960 a 1969 se aplicó el índice de precios al menudeo en la Ciudad de México, 64 concepto genéricos; y de 1970 a 1992 el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA

CUADRO 6

| Año | PRODUCTO INTERNO BRUTO (millones de pesos de 1978) | POBLACION OCUPADA (miles de trabajadores) | PI. produc-tividad PIB/POB. OC. | INDICE DE PI. 1978=100 | VARIACION PORCENTUAL DE LA PRODUCTIVIDAD RESPECTO AL AÑO ANTERIOR |
|------------|--|---|--|---|--|
| 1960 | 740,590.66 | 11,332 | 65.35 | 47.10 | |
| 1961 | 777,007.45 | 11,485 | 67.65 | 48.75 | 3.52% |
| 1962 | 813,314.51 | 11,639 | 69.88 | 50.36 | 3.29% |
| 1963 | 877,570.47 | 11,796 | 74.40 | 53.61 | 6.46% |
| 1964 | 980,569.62 | 11,955 | 82.02 | 59.11 | 10.25% |
| 1965 | 1,043,989.38 | 12,116 | 86.17 | 62.09 | 5.05% |
| 1966 | 1,116,424.59 | 12,280 | 90.91 | 65.51 | 5.51% |
| 1967 | 1,187,010.82 | 12,445 | 95.38 | 68.73 | 4.91% |
| 1968 | 1,282,829.79 | 12,613 | 101.71 | 73.29 | 6.63% |
| 1969 | 1,364,730.13 | 12,783 | 106.76 | 76.93 | 4.97% |
| 1970 | 1,458,633.64 | 12,863 | 113.40 | 81.72 | 6.22% |
| 1971 | 1,519,174.76 | 13,322 | 114.04 | 82.18 | 0.56% |
| 1972 | 1,648,099.83 | 13,702 | 120.28 | 86.68 | 5.48% |
| 1973 | 1,787,499.67 | 14,441 | 123.78 | 89.20 | 2.91% |
| 1974 | 1,895,969.81 | 14,647 | 129.44 | 93.28 | 4.58% |
| 1975 | 2,003,154.69 | 15,296 | 130.96 | 94.37 | 1.17% |
| 1976 | 2,087,740.54 | 15,550 | 134.26 | 96.75 | 2.52% |
| 1977 | 2,159,141.78 | 16,238 | 132.97 | 95.82 | -0.96% |
| 1978 | 2,337,543.14 | 16,844 | 138.78 | 100.00 | 4.37% |
| 1979 | 2,550,991.63 | 17,726 | 143.91 | 103.71 | 3.70% |
| 1980 | 2,763,895.75 | 18,795 | 147.05 | 105.97 | 2.18% |
| 1981 | 3,013,240.59 | 21,548 | 139.84 | 100.77 | -4.91% |
| 1982 | 3,001,116.80 | 21,482 | 139.70 | 100.67 | -0.10% |
| 1983 | 2,869,380.14 | 20,995 | 136.67 | 98.49 | -2.17% |
| 1984 | 3,024,154.79 | 21,482 | 140.78 | 101.45 | 3.00% |
| 1985 | 3,165,232.41 | 21,955 | 144.17 | 103.89 | 2.41% |
| 1986 | 3,031,852.60 | 21,640 | 140.10 | 100.96 | -2.82% |
| 1987 | 3,104,246.19 | 21,843 | 142.12 | 102.41 | 1.44% |
| 1988 | 3,159,416.43 | 21,892 | 144.32 | 104.00 | 1.55% |
| 1989 | 3,294,043.36 | 22,331 | 147.51 | 106.30 | 2.21% |
| 1990 | 3,449,012.60 | 22,536 | 153.04 | 110.29 | 3.75% |
| 1991 | 3,582,698.19 | 23,115 | 154.99 | 111.69 | 1.27% |
| 1992 | 3,679,696.12 | 23,904 | 153.94 | 110.93 | -0.68% |

NOTA:

La productividad se obtuvo como el cociente del producto (PIB) entre ocupaciones remuneradas, promedio anual.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Adelman, Irma 1981, Teorías del desarrollo económico, México, Ed. F.C.E., pp. 285.
- Alejo, Francisco Javier "Empleo y asignación de recursos, México: ¿caso fallido?; Lecturas No. 5 del F.C.E., México, 1983, págs. 140-159.
- Aristóteles 1982, Política, México, Ed. Porrúa, pp. 224.
- Aspe Armella, Pedro "Estabilización macroeconómica y cambio estructural, la experiencia de México (1982-1988)", en México, auge, crisis y ajuste, Lecturas del Trimestre Económico No. 73, vol., F.C.E.; México, 1992.
- Benetti, Carlo 1976, La acumulación en los países capitalistas subdesarrollados, México, Ed. F.C.E., pp. 237.
- Bortz, Jeffrey 1985, Los salarios en México, México, Ed. El Caballito, pp. 198.
- Brailovsky, Vladimiro "Las implicaciones macroeconómicas de pagar: La política económica ante la "crisis" de la deuda en México, 1982-1988, en México, auge, crisis y ajuste, Lecturas No. 73 del F.C.E., México. págs. 105-127.
- Butler, Edmon 1984, Milton Friedman, su pensamiento económico, México, Ed., Limusa, pp. 237.
- Caballero, Urdiales y Zermeño, Sergio "La larga crisis de la agricultura y su impacto en la Emilio y economía nacional", en México, presente y futuro, Ediciones de Cultura Popular, México, 1988, págs. 63-96.
- Cartelier, Jean 1984, Las teorías de la reproducción, México, Ed. F.C.E., pp. 362.

- Casar, José ,
Sergio Kurczyn y Carlos
Márquez P. "La capacidad de absorción de empleo en el sector
manufacturero y los determinantes del crecimiento
de la productividad", en Economía Mexicana,
México, CIDE, 1985, págs. 23-62.
- Córdoba Montoya, José "La reforma económica de México", en México, auge,
crisis y ajuste, Lecturas No. 73 del F.C.E., México,
1992, págs. 421-439.
- Córdova, Arnaldo 1981, La formación del poder político en México,
México, Ed. Era, serie popular, 9a. ed., pp. 99.
- Cusminsky de Cencerro, Rosa 1979, Los fisiócratas, Argentina, Centro Editor de
América Latina, pp. 290.
- Dobb, Maurice 1982, Salarios, México, Ed. F.C.E., pp. 168.
- Frisch, Ragnar "De la teoría utópica a las aplicaciones practicas; el
caso de la econometría", en Premios Nobel de
Economía, Lecturas del Fondo No. 25, Ed. F.C.E.,
1982, págs. 21-64.
- Guillén Romo, Héctor 1984, Orígenes de la crisis en México 1940-1982, Ed.
Era, México, pp. 140.
- 1990, El sexenio de crecimiento cero, México, 1982-
1988; México, Ed. Era, pp. 222.
- Gujarati, Damodar 1981, Econometría básica, México, Mc Graw Hill, pp.
463.

- Hansen, Alvin. H. 1957, Guía de Keynes, México, Ed. F.C.E., pp. 201.
- Hicks, John Richard 1973, La teoría de los salarios, Barcelona, Ed. Labor, pp. 301.
 "Keynes y los clásicos", en Dinero, interés y salarios, México, Ed. F.C.E., 1986. pp. 322.
- Huerta González, Arturo 1992 Liberación e inestabilidad económica en México, México, Ed. Diana y Fac. de Economía, UNAM, pp. 232.
- Ianni, Octavio El Estado populista en la época de Cárdenas, México; Ed. ERA, serie popular, México, 1985.
- Intriligator, Michael D. 1990, Modelos econométricos, técnicas y aplicaciones, México, Ed. F:C:E., pp. 700.
- Jusidman de Bialostozky, Clara "Política de empleo en México", en Lecturas No. 5 del F.C.E., México, 1983, págs. 160-173.
- Keynes, John Maynard 1986, Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, México, Ed. F.C.E., pp. 356.
- Kurihara, K. 1967, Introducción a la dinámica keynesiana, México, Ed. F.C.E., pp. 356.
- Labra M., Armando 1992, Para entender la economía mexicana, México, Ed. Diana y Fac. de Economía, UNAM; pp. 134.
- Lustig, Nora "El efecto social del ajuste", en México, auge, crisis y ajuste, Lecturas No. 73 del F.C.E., México, 1993, págs. 201-238.
- Marx, Karl 1980, El Capital, tomos (1867) I y (1893) III, México, Ed. Siglo XXI, pp. 1163.

- 1981, La miseria de la filosofía, Moscú, Ed. Progreso, pp. 274.
- 1979, Salario, precio y ganancia, Pekín, Ediciones en Lenguas Extranjeras, pp. 78.
- 1979, La ideología alemana, México, Ed. Grijalbo, pp. 623.
- Meek, Ronald 1975, La fisiocracia, Barcelona, Ed. Ariel, pp. 340.
- Mill, John Stuart 1985, Principios de economía política, México, Ed. F.C.E, pp. 864.
- Phillips, A. W. "La relación entre el paro y la tasa de salarios nominales en el Reino Unido, 1861-1957", en Lecturas de Macroeconomía, Ed. C.E.C.S.A., México, págs. 256-267.
- Reynolds, Clark W. "¿Una generación perdida? Por qué el desarrollo latinoamericano depende del crecimiento. Solución al problema de la transferencia negativa de recursos", en México, auge, crisis y ajuste, Lecturas No. 73 del F.C.E., México, 1992, págs. 231-270.
- Reynolds, Lloyd G. 1984, Economía laboral y relaciones de trabajo, México, Ed. F.C.E., pp. 664.
- Ricardo, David 1817, Principios de economía política y tributación, México, Ed. F.C.E, pp. 330.
- Rivera Ríos,
Miguel Ángel 1986, Crisis y reorganización del capitalismo en México, 1960-1985; México, Ed. Era, pp. 227.
- Salvatore, Dominick 1982, Econometría, México, Ed. Mc Graw Hill, serie Schaum, pp. 201.
- Schumpeter, J. A. 1959, Historia del análisis económico, México, Ed. F.C.E, vol. I, pp. 805.

- Smith, Adam 1776, Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, México, Ed. F.C.E., pp. 917.
- Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro 1988, El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo, México, Ed. Siglo XXI, 22 ed., pp. 385.
- Trejo Reyes, Saúl 1973, Industrialización y empleo en México, México, Ed. F.C.E., pp. 197.
- Valenzuela Feijóo, José 1986, El capitalismo mexicano en los ochenta, México, Ed. Era, pp. 187.
- Wright Mills, Charles 19782, Los marxistas, México, Ed. ERA, pp. 432.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Diario Oficial de la Federación, 5 de febrero de 1917.

Ley Federal del Trabajo

Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad

Convenio del Gobierno Mexicano con el Fondo Monetario Internacional (1989)

Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento, Comisión de Seguimiento y Evaluación

Pacto de Solidaridad Económica