

00821
108



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE ECONOMIA**

Dinámica de la ocupación en México 1982-2000

T E S I S

que para obtener el título de:

Licenciado en Economía

PRESENTA:

Rodrigo Millán Compeán

DIRECTOR DE TESIS:

Mtro. Rodolfo Iván González Molina

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Ciudad Universitaria

Julio 2003



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**TESIS
FALLA
DE
ORIGEN**



**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. RODRIGO MILLÁN COMPEÁN**, bajo el siguiente título: "**DINÁMICA DE LA OCUPACIÓN EN MÉXICO 1982-2000**", en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Rodolfo Iván González Molina
MTRO. RODOLFO IVÁN GONZÁLEZ MOLINA.

... a la Dirección General de Bibliotecas
UNAM a difundir en formato electrónico e impreso
contenido de mi trabajo recepcional.
NOMBRE: RODRIGO MILLÁN COMPEÁN

FECHA: 11/Ago/2003

FIRMA: *Rodolfo*



CONSEJO NACIONAL
ADMINISTRATIVO
MEXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (ta) sustentante C. RODRIGO MILLÁN COMPEÁN, bajo el siguiente título: "DINÁMICA DE LA OCUPACIÓN EN MÉXICO 1982-2000", en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

DR. CARLOS SALAS PAEZ.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. RODRIGO MILLÁN COMPEÁN**, bajo el siguiente título: **"DINÁMICA DE LA OCUPACIÓN EN MÉXICO 1982-2000"**, en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

Gerardo Fujii Gambero
DR. GERARDO FUJII GAMBERO.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. RODRIGO MILLÁN COMPEÁN**, bajo el siguiente título: "**DINÁMICA DE LA OCUPACIÓN EN MÉXICO 1982-2000**", en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

Jorge Ibarra Consejo

LIC. JORGE IBARRA CONSEJO.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. RODRIGO MILLÁN COMPEÁN**, bajo el siguiente título: **"DINÁMICA DE LA OCUPACIÓN EN MÉXICO 1982-2000"**, en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente


MTRA. IRMA ESCARCEGA AGUIRRE.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

A mi hermano Carlos

¿En qué crees? -En que los pesos de todas las cosas han de ser fijados de nuevo.

F.W. Nietzsche

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Índice

Introducción.

1. La ocupación en el pensamiento económico.

| | |
|---|----|
| 1.1 <i>La ocupación en el pensamiento clásico y en Marx</i> | 3 |
| 1.2 <i>La teoría neoclásica y el mercado de trabajo</i> | 7 |
| 1.2.1 <i>El "renacimiento" de la teoría neoclásica</i> | 12 |
| 1.2.2 <i>La "nueva" economía clásica</i> | 14 |
| 1.3 <i>La teoría keynesiana y el mercado de trabajo</i> | 16 |
| 1.3.1 <i>La tradición post-keynesiana</i> | 20 |
| 1.3.2 <i>La "nueva" economía keynesiana</i> | 26 |
| 1.4 <i>Desarrollos teóricos recientes sobre el mercado de trabajo</i> | 29 |
| 1.5 <i>Crítica de la teoría neoclásica</i> | 34 |

2. Formas de mirar la ocupación.

| | |
|--|----|
| 2.1 <i>El análisis de la ocupación</i> | 54 |
| 2.2 <i>Desempleo</i> | 55 |
| 2.3 <i>Subempleo</i> | 63 |
| 2.4 <i>La noción de sector informal urbano</i> | 68 |
| 2.5 <i>Indicadores</i> | 74 |

3. Dinámica de la ocupación en México 1982-2000.

| | |
|--|-----|
| 3.1 <i>Hechos y consideraciones sobre el desarrollo económico reciente de México</i> | 82 |
| 3.2 <i>Algunas características del desempleo abierto en México</i> | 95 |
| 3.3 <i>La ocupación en el sector agropecuario</i> | 101 |
| 3.4 <i>La ocupación y los ingresos en el sector no agropecuario</i> | 108 |

Conclusiones 123

Referencias bibliográficas 141

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Introducción.

Según datos del Banco Mundial¹, México es la 13ª economía más grande del mundo, el 8º exportador de bienes y servicios, y el 4º productor de petróleo. Al amparo de estas cifras, la versión oficial sobre el desarrollo económico reciente de México, en particular en lo relativo al impacto sobre la ocupación y la distribución del ingreso de las políticas económicas aplicadas en los últimos años, configura un escenario que, como intentaremos demostrar a lo largo de esta investigación, en poco o casi nada corresponde a la realidad cotidiana de la mayoría de los trabajadores mexicanos. Un examen más detallado de la errática trayectoria descrita por la economía mexicana en las últimas dos décadas revela que –por encima de cualquier consideración– tanto la caída sistemática de los salarios reales, como la falta de acceso a empleos bien pagados y estables son problemas críticos que enfrenta la mayoría de la clase trabajadora en México. Más aún, el resultado neto de la puesta en práctica de éstas políticas –comúnmente llamadas *neoliberales*– ha sido, de manera inequívoca, la profundización de las asimetrías y desigualdades históricamente características de la sociedad mexicana, al exponer a la mayoría de la clase trabajadora a un acelerado –y hasta ahora irreversible– proceso de exclusión social.

Para sostener estas afirmaciones, la presente investigación se propone, en un primer momento, realizar una –breve pero puntual– revisión histórica crítica de los principales cuerpos teóricos que aportan una explicación para la dinámica de la ocupación en una economía capitalista, así como de las prescripciones sobre política económica derivadas de ellos. En particular, centraremos esta revisión crítica en la teoría neoclásica, en tanto que, en la historia económica reciente de México, se ha verificado como el principal asidero teórico de la política económica de cuño *neoliberal*. Con la intención de facilitar la exposición, así como para dotarla de una mayor claridad, he decidido agrupar estos cuerpos teóricos en dos grandes bloques temáticos, a saber: la teoría neoclásica y la teoría keynesiana. Con fines de

¹ Información disponible en el sitio web del Banco Mundial.

contraste, he estimado necesario concentrar la atención en torno a dos ejes categoriales: el mercado de trabajo y su funcionamiento, así como el desempleo (atendiendo a su carácter de fenómeno o perturbación ocupacional característica de las economías capitalistas contemporáneas).

En segundo término, presento una exposición crítica de los principales indicadores utilizados para dar cuenta de la dinámica ocupacional en una economía capitalista; dicho de otra forma, intentaremos caracterizar las principales *formas de mirar* los fenómenos ocupacionales. La intención fundamental de este análisis es la de establecer con claridad suficiente qué es lo que en realidad reflejan estos indicadores.

Finalmente, en el tercer capítulo pasaremos revista crítica al desempeño reciente de la economía mexicana (1982-2000), poniendo especial atención en la *dinámica de la ocupación* verificada en ese período. Sostengo que el así llamado -por demás de manera eufemística- proceso de *ajuste estructural*, constituye el telón de fondo sobre el cual, puede afirmarse que, en realidad, el conjunto de políticas llamadas *neoliberales* representa la consolidación de una nueva *estructura social de acumulación*.

Durante el largo proceso de gestación de esta tesis, recibí invaluable comentarios, aportaciones y críticas por parte de Carlos Salas, Enrique Rajchemberg, Daniel Dardón, y Rafael Márquez. Gracias a todos.

Agradecimiento especial merece el director de esta tesis, Iván González, por su complicidad teórica a toda prueba, así como por su inagotable paciencia.

Xico, Veracruz (2000) - Ciudad de México (2003).

1. La ocupación en el pensamiento económico.

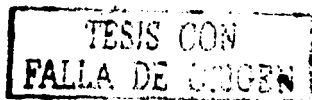
1.1 La ocupación en el pensamiento clásico y en Marx.

En la historia del pensamiento económico, es a partir del desarrollo y consolidación de lo que hoy conocemos como pensamiento clásico², donde pueden encontrarse los primeros intentos sistemáticos de construcción de un dispositivo macroeconómico integral que abordara –aunque de manera un tanto vaga– el problema de la determinación agregada del nivel de empleo y, luego entonces, la construcción de una solución teórica para las perturbaciones y desviaciones ocupacionales características del capitalismo (en particular del desempleo), pues “si bien la escuela clásica no trató específicamente el problema del desempleo, aportó análisis del funcionamiento del capitalismo que permiten situar algunos de los problema centrales, a partir, especialmente de las teorías de acumulación de Ricardo y Marx. Ambos se concentran en el análisis de los determinantes de la demanda de fuerza de trabajo. Tomando como dados el salario y la población Ricardo mostró que el empleo del excedente en la adquisición de nueva maquinaria podía reducir la generación de empleo, al reducir la parte del producto dedicada a salarios, pero es Marx quien ofrece una perspectiva más global de la cuestión al integrar en un mismo análisis diversas variables” (Recio, 1999). En este sentido, por ahora nos bastará con decir que, incluso desde la óptica de la moderna teoría macroeconómica, fue justamente Marx quién más se aproximó a una interpretación acertada de la dinámica de la ocupación en una economía capitalista, a partir del desarrollo del concepto de Ejército Industrial de Reserva.

Según la visión Marxista³, la acumulación de capital (reproducción ampliada) implica un aumento en la demanda de fuerza de trabajo, así “Las exigencias del

² A partir de la obra de Adam Smith, Thomas Malthus y David Ricardo. Particularmente a partir del establecimiento de la *Ley de la población* de Malthus, y de la *Ley de la productividad decreciente* de Ricardo. Para una exposición más amplia y detallada del surgimiento y consolidación del pensamiento clásico desde una perspectiva histórica no-económica véase K. Polanyi *La Gran Transformación*, capítulos 6-10.

³ Atendiendo a la teoría del valor-trabajo, el trabajo es considerado como el “valor que yace oculto detrás” del valor de cambio. Marx considera al trabajo como “Substancia de valor” (el trabajo crea y transfiere valor). Así, Marx establece la noción de trabajo abstracto (que es trabajo en general, lo común a toda actividad humana), luego entonces, “...se puede decir que la reducción de todo trabajo a trabajo abstracto permite ver claramente, detrás de las formas especiales que el trabajo puede adoptar en un momento dado cualquiera, una



capital que se acumula pueden exceder el aumento de la fuerza de trabajo o del número de trabajadores; la demanda de trabajadores puede exceder a la oferta y, por consiguiente, los salarios pueden subir. A la verdad, esto debe ser así finalmente si las condiciones supuestas antes persisten [*demanda creciente de fuerza de trabajo, con la acumulación, manteniéndose igual la composición de capital*]. Puesto que, si cada año se emplean mas trabajadores que en el anterior, tarde o temprano, se llegará a un punto en que las exigencias de la acumulación empiecen a sobrepasar la oferta de trabajo acostumbrada y, por tanto, tenga lugar una elevación de los salarios [...] tal elevación de los salarios “no puede nunca alcanzar el punto en el que amenace al sistema mismo” (Sweezy, 1987: p. 99)⁴.

En atención a lo anterior, para Marx “El Ejército de Reserva consiste de obreros desocupados que, mediante su competencia activa en el mercado de trabajo, ejercen una presión, hacia abajo, en el nivel de salario” (Sweezy, 1987: p. 100); es así como el Ejército Industrial de Reserva (también llamado por Marx “población excedente relativa”) es, por lo tanto, el pivote sobre el cual opera la ley de la demanda y oferta de trabajo. Por otro lado, Marx “[...] consideraba la introducción de maquinaria para economizar trabajo como una respuesta mas o menos directa de los capitalistas a la tendencia ascendente de los salarios” (Sweezy, 1987: p. 100), puesto que al introducir maquinaria el capitalista reduce su nómina de pagos: “El efecto neto de esta conducta general de los capitalistas, sin embargo, es el de provocar el desempleo, que a su vez actúa sobre el nivel de salarios mismo” (Sweezy, 1987: p. 101), de aquí se sigue que “[...] mientras más fuerte sea la tendencia de los salarios a subir, más fuerte será también la presión del Ejército de Reserva para contrarrestarla y viceversa” (Sweezy, 1987: p. 101). Este problema ya había sido planteado por los economistas clásicos, siendo David Ricardo el que construyó una explicación mas precisa: “Para Ricardo, en pocas palabras, el

suma de fuerza de trabajo social que es susceptible de transferencia de un uso a otro de acuerdo con la necesidad social, y de cuya magnitud y desarrollo depende en última instancia la capacidad productiva de riqueza de la sociedad” (Paul Sweezy, en *Teoría del desarrollo capitalista*, p.46). Así pues, para Marx todas las mercancías son trabajo abstracto materializado (ya que absorben parte de la fuerza de trabajo social).

⁴ Las cursivas entre corchetes son mías.

mecanismo necesario para asegurar que los salarios permanezcan más o menos al nivel convencional de subsistencia, reside en una teoría de la población." (Sweezy, 1987: p. 98), pues "[...] la maquinaria que ahorra trabajo "libera" obreros sin liberar el capital variable necesario para su empleo en otras partes, y, por lo tanto, su reemplazo depende principalmente de la acumulación adicional"⁵.

El gran éxito de Marx "fue la integración de este principio [*de Ricardo se sigue que "[...] la tasa de desplazamiento excede a la tasa de reabsorción como resultado de la nueva acumulación"*], en la teoría general de la acumulación del capital, de tal modo que libera a ésta última de la en otra forma fatal dependencia del dogma malthusiano de la población" (Sweezy, 1987: p. 102)⁶, pues "[...] el principio del Ejército de Reserva es independiente de cualquier suposición particular sobre la población: opera igualmente bien con una población estacionaria y aun con una población declinante" (Sweezy, 1987: p. 101-102). Habiendo establecido esto, Marx estuvo en condiciones de proveer de una solución al problema de la variación del nivel de ocupación en el ciclo económico "con la acumulación y el desarrollo de la productividad del trabajo que la acompaña, crece también el poder de expansión rápida del capital"⁷, de tal suerte que "Un estallido súbito de acumulación de capital puede ser el resultado de la apertura de un nuevo mercado o de una nueva industria. En tales casos el Ejército de Reserva se vacía y desaparece el obstáculo que frena el alza de los salarios; la plusvalía puede, a la verdad, disminuir seriamente [...] Pero tan pronto esta disminución toca el punto en que el trabajo excedente que nutre al capital no es suministrado ya en el volumen normal, se produce una reacción: se capitaliza una menor parte del ingreso, la acumulación se retrasa y el movimiento de alza de los salarios se detiene" (Sweezy, 1987: p. 102). En este sentido podemos afirmar que Marx describe aquí una de las causas fundamentales de los episodios de crisis de la economía capitalista; durante la fase expansiva del ciclo económico, el empleo industrial gana a expensas del ejército de

⁵ David Ricardo, "On the Machinery..." en *On the Principles of Political Economy and Taxation*, citado en Sweezy (1987: p. 102).

⁶ Las cursivas entre corchetes son mías.

⁷ Karl Marx, citado en Sweezy (1987: p. 102).

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

reserva, mientras que en la fase de crisis crece el Ejército Industrial de Reserva y cae el empleo industrial.

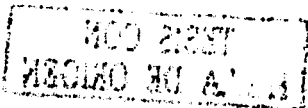
En resumidas cuentas, diremos que el abismo teórico que media entre la visión de Marx y las concepciones clásicas tiene que ver fundamentalmente con el hecho de que para los clásicos los salarios estaban regulados por "factores" tales como los precios "naturales" o el crecimiento de la población, mientras que en su análisis "Marx incluye al empleo industrial y al Ejército Industrial de Reserva, no importa la población ni los factores exógenos al sistema, éste ya contiene un mecanismo para regular el nivel de los salarios y, por tanto, para mantener el de las ganancias" (Sweezy, 1987: p. 104)⁸, esto llevó a Marx a concluir que "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 alteración de períodos que se opera en el ciclo industrial" (Marx, 1990: p. 793)⁹.

Más aún, para Marx, el mecanismo de mercado, en particular el mercado de trabajo hace posible que trabajadores y capitalistas aparezcan ante nuestros ojos como productores que "intercambian" sus productos en el mercado; supone una relación de iguales que "celebran" un contrato, así "[...] cada quién aparece ante todo como un simple propietario de mercancías con algo que vender: esto es verdad ya se trate de terratenientes, de capitalistas o de trabajadores. Como propietarios de mercancías, todos ellos están en un plano de igualdad perfecta; sus relaciones mutuas no son las relaciones entre amo y siervo sino las relaciones contractuales entre seres humanos libres e iguales" (Sweezy, 1987: p. 49)¹⁰.

⁸ En este sentido podríamos decir que el Ejército Industrial de Reserva es una especie de mecanismo homeostático del capitalismo.

⁹ *El Capital*, capítulo XXIII *La Ley General de la Acumulación Capitalista*.

¹⁰ Valga recordar que para Marx, el trabajador es "libre", sólo en el sentido de que goza de la libertad de vender su fuerza de trabajo al mejor postor. Como se verá en el apartado siguiente esta "igualdad" entre trabajadores (oferta de trabajo) y capitalistas (demanda de trabajo) constituye la parte nuclear de la caracterización neoclásica del mercado de trabajo.



1.2 La teoría neoclásica y el mercado de trabajo.

Es hacia el segundo tercio del siglo XIX que podemos ubicar el desarrollo y consolidación de la teoría neoclásica en el pensamiento económico. De manera muy general, esta teoría encuentra su cimiento en la *teoría marginalista del valor*, así como en la *Ley de Say*¹¹. Los primeros economistas neoclásicos¹² fueron aquellos que basándose en la "*revolución marginalista*" concentraron su atención en el análisis de la formación de los precios de los bienes y de los factores de la producción en mercados competitivos, y en la posible existencia de un conjunto de precios que aseguraría la igualdad de la oferta y la demanda en todos los mercados de la economía.

El sistema propuesto por la teoría neoclásica fue la construcción teórica dominante, así como el principio referencial obligado para la gran mayoría de los economistas hasta la aparición en escena hacia la segunda mitad de la década de 1930 de la así llamada "*revolución keynesiana*". Este sistema está erigido sobre la base de los principios de la oferta y la demanda -*mecanismo de mercado*- cristalizados en la Ley de Say, y formalizados como funciones agregadas del comportamiento de agentes individuales¹³ bajo un ambiente de competencia perfecta en los mercados de bienes, trabajo y dinero, sin intervención gubernamental, y concibiendo al mercado como el mecanismo más eficiente -en el sentido de Pareto- para la asignación de recursos¹⁴. Así, el enfoque neoclásico "[...] se caracteriza por diseñar un núcleo básico con los siguientes rasgos: unos consumidores que realizan sus elecciones en el mercado sobre la base de unas funciones específicas de utilidad y órdenes de preferencias; unos productores que deciden qué y cómo producir en función de las técnicas conocidas y buscando maximizar los beneficios; un mercado ideal en el que compradores y vendedores se encuentran, interaccionan y del que emergen precios y cantidades de equilibrio" (Barceló, 1998: p. 65).

¹¹ Que en su formulación más simple establece que "*toda oferta crea su propia demanda*".

¹² Marshall, Jevons, Walras, Wicksell, Edgeworth, Fisher y Pareto.

¹³ Esto se conoce como *individualismo metodológico*.

¹⁴ Los ajustes en los precios se realizan vía el mecanismo de autorregulación del mercado.

Por definición¹⁵ el sistema siempre está en equilibrio *ceteris paribus*. Por equilibrio el pensamiento neoclásico entiende que "Hay armonía, o al menos cierta paridad, entre los agentes que se encuentran en los dos polos del mercado [*vendedores y compradores*], en el que estos agentes determinan sus posiciones resolviendo problemas de maximización con restricciones. Esto desemboca en un resultado definido -a saber, unos valores de mercado-, cuya existencia se prueba mediante los teoremas correspondientes [*teoremas de estabilidad*]" (Barceló, 1998: p. 73)¹⁶. Adicionalmente se supone que siempre existe la plena ocupación de los recursos y de las capacidades productivas, esto es, no existen bajo circunstancias "normales" recursos o capacidades ociosas.

La construcción de este edificio teórico hizo posible la concepción y descripción de la economía en su conjunto, a través de la construcción de agregados macroeconómicos que parten de la suma de actividades individuales, en particular del producto y el empleo. De manera más precisa podemos esbozar el funcionamiento del sistema neoclásico en los siguientes postulados:

1. El nivel del producto y el empleo está determinado en el mercado de trabajo por la demanda de trabajo (i.e. productividad marginal del trabajo), y de manera simultánea por la oferta de trabajo.
2. La teoría cuantitativa del dinero establece la conexión entre la oferta monetaria y el nivel general de precios¹⁷. El nivel de precios varía para garantizar que la demanda agregada real -que es una función de la oferta monetaria real- "encuentre" a la oferta de producto determinada en el mercado de trabajo.

¹⁵ Atendiendo a la noción de *equilibrio general walrasiano* todas las variables encuentran un punto de equilibrio, y se determinan de manera simultánea e instantánea (de manera más precisa, la noción de equilibrio general supone un sistema de ecuaciones asociado en donde el pasado, el presente, y el futuro se determinan simultáneamente).

¹⁶ Las cursivas entre corchetes son mías.

¹⁷ A partir de la identidad $MV = PT$, donde (M) es la oferta de dinero (exógena), (V) la velocidad de circulación del dinero; (P) es el nivel de precios, y (T) el volumen de transacciones de la economía.

3. El ahorro y la inversión son iguales en el pleno empleo, debido a la flexibilidad de la tasa de interés.

Las implicaciones de los postulados anteriores sobre el funcionamiento de la economía son evidentes, y saltan a la vista: de la primera afirmación se infiere que no tiene cabida el desempleo involuntario duradero, es decir, que cualquier individuo que desee conseguir un empleo eventualmente lo conseguirá, a un nivel dado de salario real. Del segundo enunciado se desprende que los incrementos en la oferta de dinero se transmiten directamente al nivel de precios¹⁸, esto es, son inflacionarios puesto que no tienen efectos reales. Finalmente, del tercer postulado se sigue que los incrementos en el gasto del gobierno -entendido como componente de la demanda agregada- no estimularán a la demanda agregada, pues se traducirán en un descenso del gasto privado de tal suerte que se produce un efecto *crowding-out* completo, a la vez que no existe efecto multiplicador.

En el mundo neoclásico, el trabajo es conceptualizado como una mercancía cualquiera: de lo cual se sigue que, entonces, el mercado de trabajo deberá observar las leyes establecidas para el comportamiento de cualquier otro mercado¹⁹. Así, según el paradigma neoclásico, los niveles de producto y empleo están relacionados con las decisiones de corto plazo de las empresas: para maximizar sus ganancias, las empresas tomarán decisiones de contratar empleados hasta el punto en el que la productividad marginal del trabajo iguale al salario real²⁰. Cabe mencionar que este es uno de los pilares de la teoría neoclásica: para cada empresa el salario real está dado, así, la mano de obra puede ser contratada a un nivel de salario nominal, y además se supone que el nivel de precios es exógeno a la

¹⁸ Esto es conocido como el argumento de la *neutralidad del dinero*; en el mundo bosquejado por la economía neoclásica las variables reales y las variables nominales están perfectamente diferenciadas.

¹⁹ La solución de equilibrio Walrasiano, para un mercado perfectamente competitivo, establece que a partir de las funciones de oferta y demanda de cualquier mercado se pueden determinar las cantidades y precios relativos de toda la economía, determinando así una solución de equilibrio donde la satisfacción del consumidor y la ganancia del productor se maximizan de manera simultánea.

²⁰ El salario real es igual al salario nominal (denominado en dinero), entre el nivel de precios, o sea W/P .

empresa -baste recordar que bajo un ambiente de competencia perfecta ninguna empresa tiene la capacidad de incidir sobre el precio, que es fijado por el mecanismo de mercado a través del equilibrio oferta/demanda-. La productividad marginal del trabajo depende del stock de capital de la empresa (así como de la tecnología de producción), recordemos además, que no existen capacidades ociosas o subutilizadas, y que el stock de capital está dado en el corto plazo; de aquí se sigue que, entonces, el producto dependerá enteramente del número de trabajadores empleados, puesto que para la teoría neoclásica, en el corto plazo la única variable que se modifica es el trabajo.

Como ya vemos, las empresas acuden al mercado de trabajo para contratar mano de obra, para tomar sus decisiones -y maximizar sus ganancias-, las empresas tienen en cuenta el nivel del salario real²¹, así como sus costos marginales. Visto de esta forma, esto significa que las empresas enfrentan un *trade-off* sujeto a una restricción presupuestal (como en cualquier otro caso contemplado por la teoría de la elección del consumidor). De manera sintética podemos resumir las condiciones que determinan a la demanda de trabajo como sigue:

1. La productividad marginal del trabajo debe ser igual al salario real.
2. La ganancia marginal, por contratar trabajadores "extra", debe ser igual al salario nominal²².
3. El precio debe ser igual al costo marginal, para maximizar las ganancias.

Al igual que las empresas, los trabajadores están enfrentados en el corto plazo a la toma de decisiones. Las decisiones de los trabajadores, están sujetas a encontrar una combinación óptima entre el ocio y el trabajo, que les permita maximizar su utilidad, al tiempo que les garantice una "recompensa" para poder adquirir bienes

²¹ En este sentido, la economía neoclásica supone que la demanda de trabajo es una función negativa del salario real.

²² Simple y llanamente, esto equivale a decir que la empresa contratará trabajadores hasta aquel punto en el cual el costo derivado de contratar trabajadores "extra" no sea mayor que la ganancia obtenida por cada unidad de producto. Por lo tanto, los niveles de producto y empleo, *ceteris paribus*, se expandirán automáticamente mientras esta condición se mantenga inalterada.

de consumo; esta "recompensa" por ofrecer una unidad extra de trabajo - renunciando así, a una mayor cantidad de ocio- es el salario real. Luego entonces, la oferta de trabajo será una función positiva del salario real. De tal suerte que, a un nivel dado de salario real y para maximizar su utilidad, los trabajadores preferirán ofrecer aquella cantidad de trabajo que, sin disminuir su consumo, les permita alcanzar una mejor combinación, a su juicio, entre ocio/trabajo. En este sentido, podemos afirmar que de la misma forma que la demanda, la determinación de la oferta de trabajo aparece ante los ojos de la teoría neoclásica como una extensión del problema de la elección óptima del consumidor²³.

Como hasta ahora lo hemos visto, la economía neoclásica supone la existencia de equilibrio en el mercado de trabajo, siendo que tanto la demanda como la oferta de trabajo son funciones del salario real, es posible entonces determinar este equilibrio. Al ser el mercado de trabajo un mercado perfectamente competitivo, éste se "ajusta" automáticamente vía movimientos en el salario real²⁴, el cual variará según la demanda de trabajo exceda a la oferta o viceversa, garantizando así la prevalencia del equilibrio, lo que se traduce en la imposibilidad de que exista desempleo involuntario: así, los trabajadores que no encuentren empleo están desempleados debido a que al nivel de salario real existente no desean trabajar puesto que esto no satisface, es decir, no maximiza, su elección deseable entre ocio/trabajo²⁵.

Más aún, el pensamiento neoclásico nos dice que incluso los períodos de búsqueda de empleo o de reacomodo de trabajadores entre industrias serán transitorios y que entonces cualquier desempleo involuntario desaparecerá al declinar los salarios reales. Adicionalmente, la teoría neoclásica da por hecho que los salarios reales y los salarios nominales fluctúan en la misma dirección, asimismo que los

²³ Ahí donde coincidan oferta y demanda de trabajo -dado el salario real- será el punto de equilibrio, y en consecuencia de pleno empleo.

²⁴ La visión neoclásica asume también que los salarios y los precios son perfectamente flexibles, y se ajustan instantáneamente.

²⁵ Esto quiere decir, simple y llanamente, que están "voluntariamente desempleados".

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

trabajadores están en condiciones de negociar salarios reales. En resumidas cuentas, el desempleo no tiene lugar en el modelo neoclásico, si se presenta, la explicación se encuentra en ciertas "perturbaciones" que no permiten funcionar bien al mercado, por ejemplo la "rigidez" de los salarios reales a la baja; pues para la teoría neoclásica bastaría con que cayeran los salarios reales, para que automáticamente el nivel de empleo subiera, absorbiendo el desempleo friccional, restaurando así el equilibrio; o bien en la acción de los sindicatos –que según la cosmovisión neoclásica- introduce prácticas de carácter monopólico en la fijación de los salarios.

Hasta este punto, hemos caracterizado el funcionamiento de la teoría neoclásica en su versión más general; en las siguientes páginas, haremos una breve revisión histórica de las principales extensiones y reformulaciones de la teoría neoclásica en el terreno de la teoría macroeconómica, que como ya advertíamos en la introducción, constituye, en la práctica, en principal asidero teórico de la política económica de corte *neoliberal*.

1.2.1 El "renacimiento" de la teoría neoclásica.

Después de la síntesis neoclásica *IS-LM*, y de los resultados arrojados por la curva de Phillips²⁶, el marco de análisis de la economía volvió a ser sustancialmente modificado; de nueva cuenta la realidad no podía ser explicada por los paradigmas existentes. Para explicar este estado de cosas, Milton Friedman construyó un modelo que restablecía los resultados de la teoría tradicional neoclásica, pero al mismo tiempo podía explicar las observaciones empíricas derivadas de la curva de Phillips (sobre la existencia de una relación inversa entre inflación y desempleo)²⁷. Con esto Friedman pudo explicar tanto el incremento de la inflación cuando el

²⁶ En 1958, A.W.H. Phillips descubrió una relación empírica entre el nivel de empleo y la tasa de crecimiento de los salarios nominales (para la economía de Inglaterra en el período 1861-1957). En su versión original (1958), la curva de Phillips constituyó una especie de "eslabón perdido" de la Teoría Keynesiana, que relacionaba los sectores reales y monetarios de la economía (establecía una relación inversa en el corto plazo, entre las tasas de crecimiento de los salarios monetarios y los precios).

²⁷ Para ver el argumento completo desarrollado por Friedman en contra de la curva de Phillips, se recomienda ver *Monetarist Economics* (1991; p. 63-86). Friedman sugiere que, en el fondo, los economistas keynesianos confundían el salario real con el salario nominal.

desempleo cayó (hacia mediados de los sesenta), como el incremento en la inflación después de que el desempleo dejó de caer (hacia finales de los sesenta). La propuesta de Friedman se centraba en el hecho de que en el largo plazo los mercados funcionan efectivamente como la teoría neoclásica lo sugería, pero en el corto plazo los mercados no necesariamente se vacían debido a la existencia de información imperfecta entre los agentes.

Friedman, retomando el hilo argumental neoclásico, asumió la existencia de empresas perfectamente competitivas que maximizan sus ganancias, y restableció la igualdad -refutada por Keynes- entre productividad marginal del trabajo y salario real²⁸. De esta forma Friedman argumentó que, en el corto plazo, la economía puede permanecer en un punto con un nivel de desempleo más bajo del que es sostenible en el largo plazo. Esto ocurre debido a que en el corto plazo -y con un nivel bajo de desempleo- los trabajadores no poseen información precisa sobre el salario real como consecuencia de que los precios fluctúan (existe inflación), y por lo tanto la curva de oferta de trabajo (es decir, la cantidad de trabajo que los trabajadores ofrecen a ese nivel de salario real) se desplaza a otro punto que no es el de equilibrio debido a que los trabajadores hacen sus decisiones de oferta de trabajo, tomando en cuenta para ello, información incorrecta sobre el nivel de precios esperado, y luego entonces sobre el salario real. De modo más general, las conclusiones de Friedman pueden resumirse como sigue:

1. En el largo plazo, los mercados se vacían -como en la teoría neoclásica-, esto quiere decir que el producto y el empleo están determinados por el equilibrio en el mercado de trabajo. En el corto plazo, la economía puede ser "empujada" del punto de equilibrio porque los cambios en la demanda agregada ocasionan errores en las predicciones, y desplazan la curva de oferta fuera del equilibrio.

²⁸ Friedman construyó un argumento microeconómico para demostrar esto; el desarrollo completo de éste punto se encuentra en *Price Theory* (1971: p.199-226), capítulo 11 *The Supply of Factors of Production*.

2. La propiedad de los mercados de vaciarse en el largo plazo, fue llamada por Friedman la Tasa Natural de Desempleo. Cuando la economía está en La Tasa Natural de Desempleo no hay desempleo involuntario.
3. La tasa de inflación es constante y estable cuando la economía está en la Tasa Natural de Desempleo. Si el desempleo estuviera por debajo de la Tasa Natural de Desempleo, la inflación se aceleraría.
4. Existe una curva de Phillips vertical, que demuestra que en el largo plazo no existe una relación inversa entre inflación y desempleo.
5. En el largo plazo, funciona la Teoría Cuantitativa del Dinero, por lo que cualquier incremento de la oferta monetaria es inflacionario.²⁹

1.2.2 La "nueva" economía clásica.

Ya entrada la década de 1970 la mayoría de las economías industrializadas comenzaron a sufrir los estragos de la *stagflation*³⁰, de tal suerte que los modelos para analizar la economía se vieron nuevamente rebasados, en tanto que habían puesto poca atención sobre el lado de la oferta; y el principal instrumento de política que era el gasto fiscal, resultaba inadecuado para garantizar mayores niveles de empleo, pues sólo empeoraba la situación al acrecentar la inflación. Es en este contexto que surgieron nuevas reformulaciones de la teoría neoclásica; de todas ellas la más importante -en nuestra opinión- fue la nueva escuela clásica; esta nueva línea de pensamiento buscó crear una macroeconomía basada en la adopción de los principios microeconómicos del comportamiento racional-optimizador de los individuos, lo que eventualmente desembocaría en el cabal cumplimiento de los resultados neoclásicos, casi invariablemente. Uno de los principales instrumentos teóricos de los que se valieron fue la hipótesis de las expectativas racionales³¹.

²⁹ Por lo que el argumento de la *neutralidad del dinero* se sostiene en el largo plazo.

³⁰ Esto es, desempleo creciente combinado con un alza en la inflación y un crecimiento lento.

³¹ Según esta, sólo en el caso de que los agentes se comporten de una manera no racional es que puede existir, en el corto plazo, una relación inversa entre inflación y desempleo (i.e. *curva de Phillips*); si los agentes se comportaran de manera racional no cometerían errores sistemáticos sobre la formación del nivel esperado de precios. En este sentido, la teoría neoclásica supone la racionalidad absoluta de los agentes.

Las implicaciones de esta nueva teoría sobre la política económica eran evidentes: la intervención del gobierno no tiene lugar, pues la economía es desplazada del equilibrio (a una tasa natural de desempleo) solamente por perturbaciones aleatorias y transitorias³². Más aún, cualquier intento del gobierno para elevar el nivel de empleo por encima de la tasa natural de desempleo sería completamente inútil pues dado que los agentes se comportan de manera racional anticiparían los cambios en la demanda producidos por una expansión del gasto o de la oferta monetaria y actuarían en consecuencia ajustando los precios y los salarios de inmediato, dejando a la economía en la misma posición de la tasa natural de desempleo, pero con un nivel de precios más alto. Así, la nueva economía clásica hace los siguientes postulados:

1. Todos los agentes económicos son optimizadores racionales que basan sus decisiones exclusivamente en factores reales.
2. Los mercados se vacían continuamente (casi siempre).
3. Los precios son correctamente anticipados debido a las expectativas racionales, luego entonces, no pueden existir errores sistemáticos en las predicciones sobre el nivel de precios.

A partir de estos supuestos los nuevos clásicos restablecieron los resultados clásicos, esto es:

1. El nivel de producto y el nivel de empleo están determinados en el mercado de trabajo (por el equilibrio entre demanda y oferta de trabajo), además existe una única tasa natural de desempleo.
2. Los cambios anticipados en la oferta de dinero llevan directamente a incrementar la inflación (no tienen efectos reales).
3. Existe un efecto *crowding-out* completo.

³² Esto es conocido como el argumento de la *neutralidad de la política*.

De forma más general podríamos decir que la nueva economía clásica resulta de integrar el supuesto de expectativas racionales al modelo de Friedman, lo que implica que:

1. Todos los agentes conocen a la perfección las condiciones estructurales de la economía.
2. Todos los agentes creen que los mercados se vacían.
3. Todos los agentes saben que todos los agentes conocen y actúan sobre la base de los dos supuestos anteriores (esto se conoce como el argumento del *sentido común*).

De estos supuestos se sigue que existe un único nivel de empleo que vacía el mercado de trabajo, y por lo tanto existe una única tasa natural de desempleo; este nivel único de empleo implica un único nivel de producto. Así, para que la demanda agregada sea igual a la oferta agregada, la oferta real de dinero debe permanecer fija (pues cualquier incremento de la oferta nominal de dinero iría acompañada de un alza en el nivel de precios, para mantener la oferta real de dinero constante).

1.3 La teoría keynesiana y el mercado de trabajo.

Hacia la década de 1930, y debido fundamentalmente a la Gran Crisis de 1929, el desarrollo teórico de la economía -dominado hasta entonces por el pensamiento neoclásico- fue puesto en tela de juicio al acusar una marcada y definitiva incapacidad para rendir cuenta explicativa de la crisis misma, y más en particular del desempleo masivo desencadenado a partir de esta última (que, como ya vimos, no tenía cabida en el modelo neoclásico). A este respecto Keynes escribió: "Los principales inconvenientes de la sociedad económica en que vivimos son su incapacidad para procurar la ocupación plena y su arbitraria y desigual distribución de la riqueza y los ingresos" (Keynes, 1997: p. 328).

Éste es el escenario del nacimiento de la teoría keynesiana, que si bien en este sentido fue novedosa –pues proponía una explicación alternativa a la teoría clásica³³–, también es cierto que, metodológicamente, no se apartó del todo de la misma (esencialmente de la tradición de análisis de equilibrio parcial de la economía Marshalliana, dentro de la cuál Keynes fue educado) al aceptar, de igual manera, los supuestos de la competencia perfecta y el análisis estático. No obstante, esta nueva construcción teórica sí fue en contra de la tradición neoclásica al considerar al capitalismo como un sistema económico y social con una fuerte y manifiesta tendencia al desequilibrio.

En particular, la crítica de Keynes se centró sobre dos de los pilares que sostienen a la teoría clásica, a saber:

1. El salario es igual a la productividad marginal del trabajo.
2. La utilidad del salario, cuando se usa un determinado volumen de trabajo, es igual a la desutilidad marginal³⁴ de ese mismo volumen de ocupación.

Keynes rechaza estos supuestos y sus implicaciones directas sobre el funcionamiento del mercado de trabajo, pues en su visión ni la oferta de trabajo ni la demanda de trabajo son funciones del salario real³⁵: la oferta de trabajo no puede ser función exclusiva del salario real debido al hecho de que los cambios en los precios de los bienes-salario³⁶ no se traducen en cambios inmediatos en el mercado de trabajo (ya que un incremento en los precios de los bienes-salario no se traduce

³³ El término clásico fue originalmente acuñado por Marx, y hacía referencia a Adam Smith y sus continuadores. Sin embargo Keynes estableció un nuevo uso del término al incluir en él, lo mismo a los economistas clásicos que a Marx, e inclusive a economistas como A. Marshall y A.C. Pigou. En lo sucesivo, nos acogeremos al significado original del término.

³⁴ Por desutilidad entendemos cualquier razón que haga a un hombre dejar de trabajar antes que aceptar un salario que represente una utilidad menor de cierto límite.

³⁵ Esto es, a salarios reales más altos no necesariamente se ofrecerá más trabajo (por los trabajadores) ni se contratará menos trabajo (por las empresas), y viceversa. Esto se comprobó durante la Gran Depresión que siguió a la crisis de 1929; la caída de los salarios no hizo crecer la demanda de trabajo, ni el nivel de empleo.

³⁶ Los bienes-salario son aquellos bienes que los asalariados –es decir los trabajadores– compran para satisfacer su consumo (fundamentalmente alimentos, ropa, etc.). Adicionalmente se supone que los trabajadores gastan la totalidad de su salario en estos bienes-salario (esto es, tienen una propensión marginal a consumir igual a uno, o cercana a uno). Puesto en otros términos esto quiere decir, simple y llanamente, que los trabajadores no ahorran.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

automáticamente en una reducción de la oferta de trabajo o en renunciaciones por parte de los trabajadores). De la misma forma la demanda de trabajo no puede ser totalmente explicada a partir del salario real, pues una caída de este último no se traduce automáticamente en un aumento de la contratación de trabajadores por parte de las empresas.

La diferencia de fondo con la teoría clásica tal vez esté en el hecho de que para Keynes los trabajadores no están en condiciones de fijar el salario real, la razón es la siguiente: en las negociaciones salariales³⁷ los trabajadores únicamente están en posibilidades de negociar un salario nominal³⁸. Además está el hecho de que para que pudieran negociar un salario real los trabajadores tendrían que, por añadidura, poder establecer o tener el poder de incidir sobre el nivel general de precios. Así pues, a contrapelo de los postulados de la teoría clásica, Keynes estableció que el salario real y el salario nominal no necesariamente fluctúan en la misma dirección, pues sus movimientos responden no al equilibrio entre oferta y demanda, sino a variaciones en el nivel de ocupación: si suponemos que el nivel de empleo se reduce³⁹ y que en consecuencia los trabajadores se vieran forzados a aceptar un salario nominal menor, el salario real no necesariamente caerá -incluso puede llegar a aumentar-, pues la reducción de los trabajadores empleados hará que la productividad marginal del trabajo⁴⁰ sea más alta que la que habría a un nivel de empleo más alto. Análogamente si caen los salarios nominales caen también los costos marginales, y siendo que los precios se forman con base a éstos últimos, los precios también caerían en la misma proporción, manteniendo inalterado el salario real⁴¹.

³⁷ En una economía capitalista, en realidad es así como se determinan los salarios, y no a partir del equilibrio entre oferta y demanda de trabajo como sostenían los economistas clásicos.

³⁸ El salario real es igual al salario nominal (denominado en dinero), entre el nivel de precios, o sea W/P .

³⁹ De manera implícita se supone que mientras más alto sea el nivel de empleo, los trabajadores -por intermedio de los sindicatos- tienen una mayor capacidad de negociar salarios nominales más altos; pues si el nivel de producto es más alto, las ganancias de las empresas lo son también, y por lo tanto, las empresas no están dispuestas a correr el riesgo de un paro o una huelga que interrumpa la producción, disminuyendo así, las ganancias.

⁴⁰ Dado el stock de capital en el corto plazo. Y por efecto de la ley de los rendimientos marginales decrecientes.

⁴¹ Si se supone la existencia de competencia perfecta.

Lo anterior fue formalizado por Keynes como la rigidez de los salarios nominales: la renuencia de los trabajadores a reducir su salario nominal se deriva de que existe una asimétrica distribución del ingreso, ya que las variaciones en el salario nominal pueden modificar las relaciones entre los distintos salarios percibidos por la multiplicidad de los sectores que componen la economía.

Habiendo caracterizado Keynes al sistema como una economía con tendencia al desequilibrio, apareció una nueva forma para determinar los niveles de actividad económica, en particular del producto y del empleo a través de lo que él denominó el principio de la "demanda efectiva"⁴²; en su teoría tanto la oferta como la demanda son funciones del nivel de ocupación. Las empresas forman sus decisiones de producción sobre la base de los costos marginales y la demanda esperada (lo que creen será la demanda real de sus productos). Debido a la divergencia entre los salarios reales y los nominales, y su acción sobre el nivel de precios⁴³ la oferta puede no coincidir con la demanda real: estas perturbaciones o divergencias cobran la forma de desempleo⁴⁴. Para corregir estos desequilibrios orientó sus propuestas hacia la manipulación de la demanda para garantizar niveles de ocupación más altos⁴⁵, e inclusive el pleno empleo. Esta concepción de la economía dominaría por las siguientes tres décadas, tanto el debate teórico macroeconómico como el de la política económica (pues era un modelo sistemático, cuantificable, flexible en su aplicación y fácilmente adaptable a las metas de la política económica).

⁴² Según el cual un incremento en alguno de los componentes exógenos de la demanda agregada (generalmente la inversión, ya sea pública o privada) estimulará el producto y el empleo. El resultado serán mayores ingresos, que a su vez estimularán al consumo y luego entonces ocasionarán un nuevo incremento en la demanda agregada (pero menor que el incremento inicial), esto ocurrirá hasta que el incremento original haya producido un efecto multiplicador sobre el producto y el empleo. La novedad de este enfoque residía en el hecho de que para Keynes los ajustes a la economía podían ser realizados vía movimientos en los precios y en las cantidades (producto), mientras que para la teoría neoclásica (clásica, según Keynes), los ajustes sólo podían venir a través de movimientos en los precios.

⁴³ Keynes enfatizó las rigideces en los salarios nominales y en los precios, que a diferencia de la teoría clásica no se ajustan automáticamente.

⁴⁴ Lo que se conoce como desempleo generado por una insuficiencia de demanda efectiva.

⁴⁵ Vía la acción de los multiplicadores: de la inversión y de la ocupación.

Más específicamente, podemos decir *grosso modo*, que el modelo de Keynes está caracterizado por las siguientes premisas:

1. Con un salario nominal fijo, los niveles de producto y empleo están determinados por la demanda agregada en el mercado de bienes.
2. Una caída en la inversión reduce la demanda agregada, y por lo tanto deprime los niveles de producto y empleo (este efecto es magnificado por el multiplicador, porque la demanda de consumo, que es un componente a su vez de la demanda agregada, depende del ingreso; esto es, del salario y del empleo).

Si bien por ahora no vamos a realizar un análisis detenido y pormenorizado de la parte monetaria del modelo de Keynes, sin embargo consideramos pertinente mencionar que un argumento central es que a diferencia del modelo clásico, para Keynes la tasa de interés no es el mecanismo flexible que equilibra el mercado monetario, mas bien la tasa de interés es el "precio" que hay que pagar por disponer de liquidez en un momento dado. De lo anterior se desprende entonces que la inversión no es una función única de la tasa de interés (completamente sensible a la tasa de interés) sino que también depende de las expectativas⁴⁶ sobre las tasas de retorno de la inversión (lo que Keynes llamó la *eficiencia marginal del capital*).

1.3.1 La tradición post-keynesiana.⁴⁷

"Hoy la mayoría de los economistas todavía creen que la revolución keynesiana fue presentada por economistas tales como Paul Samuelson, Robert Solow, James

⁴⁶ En el mundo caracterizado por Keynes, y a contrapelo de la concepción neoclásica, la incertidumbre sobre el futuro constituye la regla más que la excepción, y siendo que nos es imposible modificar el pasado entonces nuestras decisiones estarán tomadas a partir de la formación de expectativas sobre el futuro, sin que medie ninguna norma de comportamiento al respecto. En términos generales, dadas estas condiciones, es entonces que, para Keynes, el dinero es mas bien un puente entre el pasado (inmodificable) y el futuro (incierto).

⁴⁷ A lo largo de este apartado se usarán indistintamente los términos *postkeynesiano* y *postkeynesiano*, que varían según las traducciones y los autores, pero hacen referencia a lo mismo.

Tobin, James Meade y J.R. Hicks⁴⁸ quienes estaban más preocupados por preservar el *status quo* del análisis de equilibrio general que por entender a Keynes.” (Davidson, 1999: p.1). En este sentido, la tradición de la economía poskeynesiana se puede establecer a partir de economistas tales como Nicholas Kaldor, Joan Robinson y Piero Sraffa por mencionar algunos; aunque siendo un poco más estrictos debemos decir que Michal Kalecki⁴⁹ puede ser considerado como el verdadero fundador de la teoría poskeynesiana. De manera más puntual se puede decir que “La economía postkeynesiana está basada en las ideas de Keynes con un claro intento de extenderlas hacia su desarrollo lógico completo. Como tal propone completar la abortada revolución Keynesiana en economía” (Davidson, 1999: p.1). Para llevar a la práctica tal empresa “La economía poskeynesiana comparte muchos supuestos con otras escuelas heterodoxas: la importancia de la producción (en contraste con la relevancia que la economía neoclásica concede al intercambio y a la asignación de recursos); una concepción razonable de la racionalidad (a diferencia de la visión neoclásica de la racionalidad absoluta); una epistemología basada en el realismo, por lo que los supuestos deben ser realistas, a la vez que se busca la explicación de los fenómenos (a diferencia del instrumentalismo de la economía neoclásica, cuyo propósito es la formulación de predicciones); una metodología basada en algunas formas de organicidad, en la que lo macroeconómico no necesariamente debe adecuarse a lo microeconómico y en la cual el comportamiento de clase es relevante (versus el individualismo metodológico, basado en el agente representativo neoclásico)” (Lavoie, 2000: p. 16)⁵⁰. De esta manera la escuela poskeynesiana concluye que “La macroeconomía

⁴⁸ Estos autores fueron los sistematizadores de la teoría keynesiana al inscribirla dentro de un marco de equilibrio general -el modelo *IS-LM*-, alejándose de los planteamientos originales de Keynes (de ahí el mote de *keynesianismo bastardo*, acuñado por Joan Robinson) para incorporarlo a la versión convencional de la teoría económica.

⁴⁹ Michal Kalecki descubrió, junto con Keynes el principio de la *demanda efectiva*. Sin embargo su análisis parte de un punto de vista completamente opuesto, esto es, parte de los *esquemas de reproducción* de Marx. Más aún, el análisis de Kalecki va más allá al suponer un marco de competencia imperfecta (con fijación de precios sobre un margen de ganancia o *mark up*) y abandonar los supuestos del análisis estático al construir un marco de análisis dinámico.

⁵⁰ En este sentido, el autor ha propuesto un *programa de investigación postclásico*, que agrupa en su seno a corrientes de teoría económica heterodoxa tales como: la poskeynesiana, marxista, institucionalistas y asimismo la escuela francesa de la regulación. Procurando una aproximación holística a los fenómenos económicos.

tiene que ser, inexorablemente, una disciplina histórica obligada por la fuerza de las cosas a tomar en consideración que su objeto es complejo, cambiante, mudable y reactivo" (Barceló, 1998: p. 215). Más puntualmente, podemos enumerar los principales rasgos teóricos de la economía poskeynesiana, de manera siguiente (Barceló, 1998: p. 206-207):

1. La economía es vista como una parte de una estructura social general; hay distintas clases sociales que reciben diferentes tipos de ingresos y que viven según diferentes estilos de vida, de modo que tienen diferentes pautas de gasto y ahorro.
2. La producción es central para entender el intercambio y la distribución.
3. La producción es organizada por empresas que reciben fondos del sistema bancario (crédito).
4. No se puede desprestigiar el papel de las instituciones, pues el sistema económico no es separable del sistema social del que forma parte. Las instituciones, en conclusión, desempeñan un papel esencial en la configuración de la estructura y dinámica de todo el sistema económico.
5. Los agentes económicos están regidos por hábitos y reglas empíricas. Interpretar eso como un tipo especial de maximización es errar el tiro. La incertidumbre lleva a pautas de comportamiento que causan fluctuaciones económicas que sólo pueden controlarse mediante la intervención gubernamental y planificación económica.
6. Producción, empleo e inversión no pueden ser adecuadamente entendidos, si no se comprende el sistema monetario. A su vez eso requiere rechazar la *teoría cuantitativa del dinero*; reconocer que el dinero es endógeno y percatarse de que el plano financiero es inherentemente propenso a la especulación y a la inestabilidad.
7. Análisis dinámico: el ciclo y la distribución del ingreso dependen de la tasa de inversión (asimismo, las fluctuaciones cíclicas no se autocorrijen vía la libre interacción de las fuerzas del mercado)

8. Las fluctuaciones en la demanda efectiva son consecuencia de la interacción del dinero y las finanzas con la producción, son inherentes al funcionamiento normal del sistema mercantil, pero pueden ser controladas o, como mínimo, amortiguadas mediante medidas de política económica (en este sentido reconocen que las fluctuaciones de la economía son también provocados por conflictos de clase o a causa de la competencia).

En lo tocante al problema de la ocupación, y en contraste con la teoría neoclásica "[...] una de las características cruciales de la economía poskeynesiana es el énfasis que pone en los fenómenos determinados por la demanda. Para los poskeynesianos, el empleo en el mercado laboral, está en primer lugar, determinado por la demanda efectiva en el mercado de bienes [...] En esencia, el desempleo masivo es considerado como un problema originado por la deficiencia generalizada de demanda. La falta de empleo, según la economía poskeynesiana, no tiene que ver con salarios reales excesivos o con la falta de flexibilidad de los salarios." (Lavoie, 2000: p. 16-18)³¹. Así, según este razonamiento "[...] en una economía moderna caracterizada por grandes empresas que operan con tecnologías apropiadas para la producción en masa, el empleo es determinado por el nivel de demanda agregada. Ahora bien, este nivel es influido por el salario real. Salarios reales más altos tendrán como consecuencia mayores niveles de demanda agregada, y por consiguiente, mayor ocupación. Adviértase que la relación mencionada es la opuesta a la que propone la economía estándar. Más aún, la oferta de trabajo se incrementará si bajan los salarios: si las familias intentan sostener los niveles de gasto y confort tendrán que ofertar más horas de trabajo. Bajo estas circunstancias no habría manera de estabilizar los ajustes del mercado de trabajo; al contrario serían muy probables las espirales precios-salarios" (Barceló, 1998: p. 219).

³¹ "De hecho, en muchas versiones del modelo poskeynesiano de empleo, salarios reales más altos llevan a niveles más elevados de empleo, y en los modelos más explícitos de crecimiento y distribución, pueden generar tasas más altas de crecimiento económico".

La concepción poskeynesiana del mercado de trabajo está cimentada sobre una base alternativa: de hecho “no existe un mercado de trabajo propiamente dicho” (mucho menos un mercado de trabajo agregado como lo sugiere la tradición neoclásica), esto se desprende del hecho de que para esta corriente de pensamiento el salario no es sólo un precio más de la economía puesto que tiene efectos decisivos sobre el sistema económico en su conjunto (vía cambios en la distribución del ingreso) esto obedece al hecho de que los trabajadores no son mercancías: hay normas que constriñen las fuerzas de demanda y oferta. Por lo tanto, la oferta como la demanda de trabajo no siguen las pautas estándar de las curvas de demanda y oferta normales (adicionalmente se supone que las decisiones de trabajo y consumo no son independientes ya que las familias tienden a conservar su nivel de ingreso. Así a un mayor nivel de salario real será menor la cantidad de trabajo ofrecido por los trabajadores). En términos generales los modelos poskeynesianos “[...] han enfatizado la importancia de las restricciones de la demanda efectiva. Los modelos basados en fundamentos kaleckianos muestran, en esencia, que los salarios reales altos no son un obstáculo para el pleno empleo sino, al contrario, que salarios reales más elevados pueden contribuir a generar una economía con altos niveles de vida y una pequeña proporción de trabajo empleado en el sector informal.” (Lavoie, 2000: p. 57). Brevemente, podemos sintetizar algunos de los resultados fundamentales de los modelos poskeynesianos contrastándolos con los resultados del modelo propuesto por los nuevos clásicos, como sigue:

1. Modelo poskeynesiano a la Keynes: existencia de desempleo involuntario (deficiencia de demanda efectiva). Un mayor nivel de empleo provocará un salario real más bajo. Precios flexibles.
2. Modelo poskeynesiano a la Kalecki: existencia de desempleo involuntario (deficiencia de demanda efectiva), salarios reales muy bajos.
3. Modelo nuevo clásico: salarios reales muy altos (que cobran la forma de desempleo involuntario debido a que el nivel de precios está subestimado).

Otra diferencia fundamental con la tradición neoclásica está en el hecho de que para los poskeynesianos “[...] el desempleo no es temporal ni pasajero; es un mecanismo homeostático con dos funciones: mantener el poder de los capitalistas (vía el Ejército Industrial de Reserva), y detener la presión a la alza de los salarios reales” (Barceló, 1998: p. 208). Lo anterior introduce una dimensión política al análisis poskeynesiano, pues la magnitud del desempleo se convierte en un mecanismo de control, en este sentido Michal Kalecki (1990a: p. 1), acertadamente escribió: “Es errónea la hipótesis de que un gobierno mantendría el pleno empleo en una economía capitalista si sólo supiera como hacerlo”⁵². El punto central de este razonamiento es el siguiente: “Bajo un sistema de *laissez-faire* el nivel de empleo depende, en gran medida, del así denominado estado de confianza. Si éste se deteriora, la inversión privada baja, lo que da como resultado una caída en la producción y un descenso en el nivel de empleo [...] Ello otorga a los capitalistas un poderoso control directo sobre la política gubernamental” (Kalecki, 1990a: p. 26-27).

En el plano de la política económica “[...] los economistas [*postkeynesianos*] concuerdan ampliamente en entender que los poderes públicos han de ser considerados responsables del nivel de ocupación en el país y de su evolución en el tiempo” (Barceló, 1998: p. 215)⁵³, puesto que las mejores posiciones posibles de equilibrio no pueden ser alcanzados por el *laissez-faire* y las fuerzas del mercado, sino que se consiguen con la ayuda de la intervención activa del gobierno y las instituciones nacionales.

⁵² Kalecki, *Political Aspects of Full Employment*. El argumento completo sostiene que un nivel alto de ocupación aminora la disciplina laboral y erosiona la productividad. Además de introducir cambios en la distribución del ingreso vía el alza de los salarios.

⁵³ Las cursivas son mías.

1.3.2 La "nueva" economía keynesiana.⁵⁴

El contexto en el que surgió la teoría keynesiana –como ya veíamos anteriormente– planteaba un complicado escenario caracterizado por desempleo masivo, deflación, y depresión económica. Hacia 1960 los economistas formados en la tradición keynesiana (en su versión de la síntesis keynesiana-neoclásica *IS-LM*)⁵⁵ se vieron enfrentados a un nuevo escenario que planteaba el problema del desempleo como un problema de política económica en un contexto de inflación creciente, siendo que la teoría de Keynes no proveía de una explicación satisfactoria para este nuevo escenario, estos economistas se vieron forzados a modificar sus análisis: por una lado tuvieron que apartarse de las implicaciones de suponer la existencia de competencia perfecta (adoptando otras teorías de formación de los precios que contemplaran la formación de los mismos ya no en función de los costos marginales, sino en el margen de ganancia de las empresas), asimismo asumieron los resultados arrojados por la evidencia empírica de la curva de Phillips como explicación de la inflación (niveles de empleo considerados como bajos están asociados con altas tasas de cambio de los salarios nominales, lo que proveía una explicación de la inflación)⁵⁶.

Mientras que la experiencia de una inflación creciente combinada con un lento crecimiento fue terreno fértil para la nueva economía clásica, la persistencia de altos niveles de desempleo revitalizó el análisis keynesiano. Los así llamados "nuevos keynesianos", buscaban proveer a la teoría keynesiana de fundamentos microeconómicos de mayor solidez, en la lógica, de poder establecer una base para sustentar la afirmación hecha por Keynes mismo de que la economía puede permanecer por largos períodos de tiempo fuera de una situación de equilibrio. Así

⁵⁴ La mayor parte de la exposición de este apartado aparece en W. Carlin y D. Soskice (1990), *Macroeconomics and the Wage Bargain: a modern approach to Employment, Inflation and the Exchange Rate*.

⁵⁵ También conocido como *keynesianismo bastardo*, según la frase acuñada por Joan Robinson para definir una versión más "endulzada" de la teoría keynesiana a partir del matrimonio de esta con la teoría neoclásica a través de la sistematización del principio de la demanda efectiva en un modelo de equilibrio general (*IS-LM*).

⁵⁶ En su formulación más sencilla, la curva de Phillips puede ser formalizada de la manera siguiente: $W = k(U - U)$, donde U es la tasa de desempleo cuando el mercado de trabajo está en equilibrio y k es una constante positiva. Así, la inflación crecerá cuando el mercado laboral no esté en equilibrio, y luego entonces, si el mercado de trabajo está en equilibrio la inflación será cero.

las cosas, el primer paso fue cuestionar la idea de equilibrio en el sentido clásico del término como fundamento microeconómico de la macroeconomía lo que dio lugar a la noción de equilibrio no-walrasiano. En segundo lugar era pertinente hacer la distinción entre desempleo clásico (descrito a partir de una situación en la cual salarios reales más altos se traducirían en desempleo) y desempleo keynesiano (el cual describe un escenario en el que salarios reales más altos reducirían el desempleo). Finalmente una tercera consecuencia se deriva de abandonar el supuesto de competencia perfecta, reemplazándolo por el supuesto más realista de empresas imperfectamente competitivas (lo que llevó a adoptar una nueva teoría sobre la formación de los precios).

En un modelo de competencia imperfecta, el nivel de desempleo depende del nivel de demanda agregada en la economía (las empresas imperfectamente competitivas producen hasta el punto en el que el producto marginal del trabajo excede al salario real), aunque esto implica que el gobierno puede fijar la tasa de desempleo ajustando la demanda agregada, también implica que esto pueda acelerar la inflación.

Dentro del modelo de Friedman veíamos que el origen de la inflación era el incremento de la oferta de dinero. Bajo un ambiente de competencia imperfecta, el origen de la inflación es distinto: a un nivel dado de productividad del trabajo (productividad por trabajador), las empresas, a través de la fijación de los precios desean obtener un porcentaje de ganancia por trabajador, asimismo, los trabajadores buscan una parte del producto por trabajador. Si estas dos demandas no coinciden la inflación crecerá, pues las empresas buscan mayores ganancias al fijar los precios, y por el otro lado, los trabajadores buscarán negociar salarios más altos⁵⁷. Generalmente, en este contexto, existe una tasa única de desempleo a la

⁵⁷ Recordemos que la capacidad negociadora de los sindicatos depende del nivel de empleo; con un nivel alto de empleo, los sindicatos aumentan su capacidad de negociar.

cual la inflación no se acelera (NAIRU)⁵⁸; esto ocurre cuando las demandas de los empresarios y las de los trabajadores coinciden (a un nivel de productividad del trabajo dado).

El dinero también juega un papel en este modelo debido a que si la inflación crece al haber una tasa de desempleo por debajo de la NAIRU (tasa de desempleo a la cual la inflación no se acelera), será necesario aplicar una política monetaria acomodaticia para mantener el nivel de empleo.

Finalmente podríamos sintetizar los fundamentos de este modelo de la manera siguiente:

1. Existe una única tasa de desempleo a la cual la inflación no se acelera (NAIRU). A esta tasa de desempleo el salario real esperado que los trabajadores pueden negociar es igual al salario que resulta de la fijación de precios por parte de las empresas, toda vez que es consistente con sus objetivos sobre el margen de ganancia.
2. Esta tasa de desempleo -NAIRU- no es una tasa que vacía el mercado de trabajo. En general existe desempleo involuntario aún a esta tasa, en el sentido de que existen trabajadores que desean trabajar al nivel de salario real prevaleciente, y sin embargo, no consiguen empleo.
3. Los niveles de producto y empleo están determinados por el nivel de demanda agregada en el mercado de bienes si el nivel de demanda agregada desemboca en una tasa de desempleo por debajo de la tasa de equilibrio (NAIRU), la inflación crecerá. Si por el contrario la tasa de desempleo está por encima de la tasa de equilibrio, la inflación disminuirá.

⁵⁸ A cerca de esta corriente de pensamiento J.K. Galbraith ha calificado como "moderados" a los que suscriben estos postulados en tanto cobijan la creencia de que las políticas de manejo de la demanda agregada "ayudan" a un "suave aterrizaje", pero su interés más bien está centrado en los argumentos microeconómicos, y luego entonces en el lado de la oferta. Una de las deficiencias de este análisis (NAIRU) radica en que cuando sube la NAIRU sube también el desempleo (una porción más alta de desempleo es vista como "necesaria para conseguir las metas inflacionarias), en este sentido Galbraith sostiene que "La NAIRU como el salario real es rígida a la baja".

Para sostener una tasa de desempleo por debajo de la tasa de equilibrio (NAIRU), el gobierno deberá incrementar la oferta monetaria para igualar el aumento de la inflación.

1.4 Desarrollos teóricos recientes sobre el mercado de trabajo.⁵⁹

En el terreno de la economía laboral, las más recientes explicaciones para la persistencia del desempleo tienen como punto de partida, de manera casi invariable, ya sea las formulaciones de la "nueva" economía clásica, o bien los "micro fundamentos" resultantes del análisis de la "nueva" economía keynesiana⁶⁰.

Teoría de la búsqueda.⁶¹

La teoría de la búsqueda puede ser vista como la incorporación de los resultados de Milton Friedman al marco de análisis de la economía laboral neoclásica. Una primera versión de una teoría del desempleo de búsqueda aparece en el artículo de Edmund Phelps (*Money, Wage Dynamics and Labor Market*, 1970). No obstante, la teoría actual del desempleo de búsqueda se construye a partir de las generalizaciones hechas a un par de artículos de George Stigler, (*The economics of information*, 1961 e *Information in the Labor Market*, 1962). Para esta teoría, el punto de partida es una economía donde los trabajadores poseen información incompleta sobre los puestos de trabajo disponibles; en otras palabras, conocen de la existencia de distintos niveles salariales para un mismo tipo de puesto, pero no saben cuales son empresas ofrecen los mayores salarios en ese mismo puesto. Bajo estas condiciones la búsqueda de empleo es una forma de inversión, ya que los trabajadores buscarán maximizar su ingreso permanente (el ingreso obtenido a lo largo de toda su vida laboral). Se supone que toda búsqueda es costosa (aunque en

⁵⁹ La exposición que aquí presentamos de estas teorías, está basada en la que aparece en el artículo de Carlos Salas (1997), *La economía laboral neoclásica: algunas notas críticas*.

⁶⁰ En este sentido, puede decirse que la "nueva" economía keynesiana, en su caracterización del mercado laboral, comparte una base *microeconómica* común con el análisis de los "nuevos" clásicos. Así pues, estas teorías (*Teoría de los contratos implícitos*, *Teoría de los salarios de eficiencia*, *Teoría de los internos-externos*) se orientan más bien hacia el análisis neoclásico estándar del mercado de trabajo; por esta razón en el apartado siguiente, que corresponde a la crítica de la teoría neoclásica, se incluyen también dichas teorías.

⁶¹ Del conjunto de teorías que presentamos en este apartado, quizá la *Teoría de la búsqueda*, es la única de la cual pudiera decirse que es neoclásica de *pura cepa*.

los modelos típicos está amortiguada por el ingreso del seguro de desempleo) ya que consume tiempo e implica un ingreso no devengado.

El siguiente problema que se debe resolver es el relativo a los criterios que habrán de guiar la búsqueda. En general hay dos que han sido estudiados en forma sistemática; el primero se refiere al caso en que el buscador de empleo realiza tal búsqueda en un número fijo de empresas, digamos N . El criterio para elegir un empleo es realizar la búsqueda de trabajo en la totalidad de las N empresas y escoger aquella que ofrezca el mayor salario. El segundo consiste en una búsqueda secuencial que concluye en el momento en que el salario ofrecido por una empresa sea mayor que un salario mínimo –definido por el trabajador-. Esta búsqueda de corte secuencial es más razonable que la búsqueda exhaustiva, ya que no trae consigo costos de búsqueda innecesarios. En estos modelos se supone como válido el principio de que, frente a un salario específico, cada trabajador puede optar libremente entre el trabajo y el ocio y decidir cuantas horas de trabajo está dispuesto a ofrecer en el mercado, al nivel prevaleciente de salario. Para cada trabajador, su *salario de reserva*, r^* , es un salario tal que, a niveles inferiores el individuo optaría por el ocio, mientras que a un nivel de salario igual a r^* , el individuo en cuestión sería indiferente a optar entre trabajar o dedicarse al ocio. Como ya se ha dicho antes, el criterio para detener la búsqueda es que se encuentre una oferta con un salario mayor que el salario de reserva. Es pertinente señalar el hecho de que la literatura sobre el desempleo de búsqueda se concentra –aunque no de manera exclusiva– en el estudio de búsquedas fuera del empleo, esto es, en casos donde el trabajador que realiza la búsqueda no tiene un empleo.

Teoría de los contratos implícitos.

Esta teoría se funda en el supuesto de que si los salarios no son flexibles, entonces, es posible que la oferta y la demanda no lleguen a igualarse. En el caso particular en el que los salarios sean rígidos a la baja, habría un excedente de oferta de trabajo, que cobrará la forma de desempleo. Surge así un problema que no puede

ser interpretado en el marco del mundo de salarios flexibles de los modelos de competencia perfecta. La teoría de los contratos implícitos es un intento por integrar a un modelo neoclásico, salarios que son rígidos. El punto de partida de esta teoría es la idea de que el salario cumple otras funciones además de la de garantizar la igualación entre oferta y demanda. Entre esas tareas adicionales se encuentra el proceso de reparto de las rentas generadas por el trabajo dentro de una empresa; si los trabajadores observan más aversión al riesgo que los patrones, entonces buscarán asegurar su consumo (o su ingreso). A cambio de lo cual estarán dispuestos a recibir un ingreso menor al de equilibrio en el mercado. El seguro es un contrato (la mayor parte de las veces implícito) que especifica los niveles de empleo y salario en un rango posible de "estados de la naturaleza".

Desde el punto de vista de los empleadores, estos contratos son eficientes ya que conllevan la disminución de los costos. Lo anterior se deriva del hecho de que un nuevo trabajador trae consigo asociado un mayor costo para la empresa, en vista de la inversión requerida para entrenar al nuevo empleado en las técnicas y hábitos de producción de la empresa. Desde el punto de vista del trabajador, un arreglo con el patrón que le garantice estabilidad, minimiza los costos de aprendizaje y búsqueda asociados al intento por encontrar un nuevo puesto de trabajo. De esta manera, la empresa y sus trabajadores se "aislan" de la acción de las fuerzas del mercado. Por tanto, los mecanismos específicos para determinar el reparto de las rentas generadas por una empresa deben, necesariamente, ser distintos a los utilizados en el marco del mundo de la competencia perfecta neoclásica. Es aquí donde aparece la necesidad de que las empresas y los trabajadores construyan vínculos de larga duración; ambos agentes serán beneficiados al materializar un arreglo de este tipo. Dentro de ésta visión, el desempleo surge en un escenario en el cual los trabajadores no tienen tanta aversión al riesgo (por ejemplo si tienen algún tipo de activos financieros) y las empresas tienen el deseo de reducir su fuerza de trabajo en el caso de condiciones adversas, en vez de reducir el salario de los trabajadores. De cualquier manera, es claro que la teoría de los contratos implícitos

está en posibilidades de, en el mejor de los casos, explicar sólo una parte del desempleo que se observa en las economías realmente existentes.

Teoría de los salarios de eficiencia.

Para esta propuesta, la hipótesis más importante es que los patrones utilizan los salarios para ayudar en el reclutamiento, retención y motivación de los trabajadores, a fin de garantizar una mayor productividad y asegurar así la maximización sistemática de sus ganancias. Lo anterior implica una cierta correlación entre el nivel de productividad y el salario recibido por un trabajador, ya que la eficiencia de un trabajador se puede medir, en forma aproximada, mediante su productividad.

Algunos de los modelos iniciales en el ámbito de esta teoría estaban anclados en la idea de que los salarios de eficiencia surgen como un mecanismo para disminuir el monto de la rotación laboral de una empresa. Otros más buscan explicar la existencia del desempleo como un elemento de disciplina impuesto por los empleadores. Si se supone que el monitoreo de la intensidad del trabajo desempeñado por una persona es difícil de llevar a cabo en forma continua, la existencia de salarios por arriba del nivel de equilibrio entre oferta y demanda, garantiza la existencia de desempleo. De esta manera, si un trabajador no se desempeña, en forma sistemática, de acuerdo con sus niveles potenciales de productividad, será cesado y deberá enfrentar los grandes costos derivados de su escasa diligencia.

Este tipo de modelos combina la existencia de salarios rígidos con desempleo, según se argumenta en seguida: consideremos un nivel salarial que minimice los costos por unidad de eficiencia laboral. Este nivel salarial se conoce con el nombre de *salario de eficiencia*. Si todas las empresas ofrecen el mismo salario de eficiencia y a ese nivel salarial existe una oferta excedente de trabajo, entonces aparece el desempleo y al mismo tiempo, los salarios son rígidos. Aún si algunos de los trabajadores desempleados estuvieran dispuestos a trabajar a niveles salariales

inferiores al salario de eficiencia, los patrones no los emplearían ya que estos trabajadores serían menos productivos que los trabajadores ya ocupados. Por tanto, los patrones no reducirían los salarios ofrecidos y el desempleo se mantendría⁶².

Teoría de los internos-externos (insiders-outsiders).

La teoría de los internos-externos examina un proceso de negociación salarial en el cual los trabajadores ocupados pueden ejercer un poder derivado de los costos de rotación o de ajustes no instantáneos, fenómenos que impiden que el cese repentino de los trabajadores se realice sin costo para los patrones. El modelo de internos-externos de uso más generalizado se debe al trabajo de Assar Lindbeck y Dennis Snower (*The insider-outsider theory of employment and unemployment*, 1986). En su modelo se identifican tres grupos de trabajadores. El grupo de los internos (*insiders*) conformado por aquellos que están empleados y tienen una posición negociadora fuerte frente a las empresas, debido a que poseen destrezas específicas a la empresa que hacen costoso su reemplazo con otros trabajadores. El grupo de los entrantes, quienes han accedido recientemente a un empleo, pero cuya situación actual no está asociada con altos costos de rotación. Y el grupo de los externos (*outsiders*), definido como aquellos trabajadores desocupados o bien que están empleados en actividades de escasa productividad o de muy pequeña escala. La existencia de estos tres grupos da lugar al desempleo de tipo involuntario. Si los externos están dispuestos a trabajar con salarios inferiores a los de los internos, el hecho de que existan costos de reemplazo hace que los patrones no contraten externos. De esta manera el desempleo persiste y es de tipo involuntario. La existencia de sindicatos también puede ser explicada a partir de este modelo, ya que los sindicatos hacen posible aumentar los costos de reemplazo.

De hecho, en un modelo de internos-externos, el nivel salarial negociado en un momento dado depende del nivel general de empleo. Si este nivel es alto, habrá

⁶² El desempleo sería de tipo involuntario, ya que a pesar de que un trabajador estuviese dispuesto a trabajar con un salario inferior al percibido por los trabajadores ocupados, no tendría ninguna oferta de trabajo.

muchos internos y para preservar su empleo, ellos negociarán salarios relativamente bajos. En cambio, si el nivel de empleo es bajo, los internos estarán obligados a negociar un nivel salarial mayor. Los argumentos anteriores revisten especial importancia después de la aparición del artículo de Blanchard y Summers (*Hysteresis and the European unemployment problem*, 1986) sobre la persistencia del desempleo en Europa, donde se populariza la noción de histéresis del desempleo, esto es, que la evolución actual del desempleo depende fuertemente del pasado. En ese artículo la principal explicación de la histéresis se sustenta en la teoría de los internos-externos, en especial en el funcionamiento de los sindicatos, a los cuales atribuyen una parte importante de la persistencia de altos niveles de desempleo.

1.5 Crítica de la teoría neoclásica.

Como habíamos establecido en la introducción, nuestra revisión crítica de las teorías expuestas habrá de centrarse en la teoría neoclásica, en tanto se ha verificado en los hechos como el paradigma rector de la política económica, por lo menos en los últimos veinte años. Si bien es cierto que -como se comprobará en el capítulo siguiente- no existe, en la actualidad, teoría alguna que esté en condiciones de generar una explicación cabal -y plausible- para la totalidad de los fenómenos ocupacionales que se observan en México (por ejemplo, la existencia de trabajo no-asalariado o la así llamada "informalidad" laboral), también es cierto que desde una perspectiva más general, sí resulta a todas luces deseable, necesaria e impostergable la readopción de políticas de demanda efectiva que estimulen el desarrollo económico y favorezcan la consecución del pleno empleo (con la consecuente generación de puestos de trabajo estables y bien remunerados), así como de políticas más audaces de redistribución del ingreso (que amplíen las bases del desarrollo económico y fortalezcan a las clases medias); lo cual no implica, necesariamente, la invocación del fantasma del tan temido, y valga decir manido, *populismo*, ni tampoco un ejercicio de imaginación estéril, sino por el contrario se trata de alternativas reales y susceptibles de ser puestas en práctica. Observándose además que, no existen en la realidad, razones suficientes ni mucho menos convincentes, ya sea en el ámbito de la ciencia económica, como en la esfera más

elemental de los acontecimientos económicos recientes -como se demostrará en el capítulo tercero- que contradigan las afirmaciones anteriores, de tal suerte que entonces, y como ya advertíamos en la introducción, estamos ante una discusión que es -según creemos- de carácter fundamentalmente político. Siendo que, cómo se verá en las siguientes páginas, no existe en la actualidad un sólido asidero argumental para justificar de manera plena la política económica impuesta en los últimos dos decenios.

Para llevar a cabo esta revisión crítica de la teoría neoclásica, en primera instancia haremos referencia al estatuto metodológico de la misma, así como de su aparato de verificación empírica. En segundo término nos ocuparemos de las concepciones neoclásicas de funcionamiento de los mercados (especialmente del mercado de trabajo) así como de las explicaciones neoclásicas para la persistencia del desempleo. Finalmente discutiremos las implicaciones de la política económica de inspiración neoclásica, en particular sobre la política de empleo.

Con la consolidación de la teoría neoclásica -a finales del siglo XIX-, es que podemos ubicar la fundación de lo que llamaríamos teoría económica (en contraste con la aproximación de los economistas clásicos y Marx situada, más bien, en el terreno de la economía política). Este traslado teórico, que posibilitó la particularización de un saber "económico" tuvo algunas implicaciones: "[...] la expresión "teoría" económica incorporó al menos dos connotaciones destacadas: por un lado, la pretensión de haber alcanzado ya un respetable nivel de cientificidad; por otro lado, una declaración, si no de independencia total en relación con otras dimensiones de la sociedad [...], sí de una amplia autonomía. De esta declaración de principios implícita se seguirán dos importantes conclusiones: la posibilidad de cultivar la economía desde la más completa ignorancia de las ciencias vecinas y, en segundo lugar, la posibilidad de un progreso científico autárquico, dado que los avances de la ciencia económica no dependerían de los logros conseguidos en las disciplinas próximas ni servirían

tampoco para fertilizar estos campos vecinos" (Barceló, 1998: p. 43). Así pues, para la mayoría de los economistas formados en esta tradición "[...] lo importante ya no era conocer y explicar la realidad, sino inventar técnicas formales y diseñar modelos de mundos posibles" (Barceló, 1998: p. 43)⁶³. En términos generales, la los postulados de la metodología neoclásica encuentran su origen en el individualismo metodológico; "El individualismo metodológico es una posición filosófica que sostiene que toda acción social debe derivarse del comportamiento atomístico de agentes sociales aislados" (Barceló, 1998: p. 51). La consecuencia lógica inmediata es que en la visión neoclásica no existen clases sociales (esto equivale a decir que no existen individuos desprovistos de medios de producción cuya subsistencia y reproducción dependa de una salario). En este sentido los argumentos son contundentes, y van incluso más allá, pues "Más en general, nadie ha mostrado que siquiera una de las instituciones sociales particulares haya surgido por implicación de la acción individual [...] La economía neoclásica tradicional no es metodológicamente individualista, a pesar de las frecuentes declaraciones de boquilla de los economistas neoclásicos. La metodología efectiva de la teoría neoclásica consiste en postular la existencia de ciertas instituciones (precios, mercados, etc.) e intentar mostrar que son compatibles con las acciones de los agentes individuales"⁶⁴. Así las cosas, entonces podemos afirmar, que en economía "Todos los enfoques teóricos [...] se hallan afectados por el trasfondo ontológico adoptado"⁶⁵. Siendo así, la naturaleza metodológica de la economía neoclásica, cimentada sobre la base de la agregación de comportamientos individuales es, por decir lo menos, ambigua, puesto que la generalización de normas de conducta individuales corresponde a una caracterización -en nuestra opinión- bastante limitada del comportamiento humano, siendo que los "agentes" representativos neoclásicos "son extraños individuos maximizadores caracterizados por órdenes de preferencia mas bien opacas. [*En la metodología neoclásica*] Se pasan por alto,

⁶³ De este argumento se desprende que "...si ocurre que la pericia formal y el refinamiento matemático no conducen a resultados relevantes, el formalismo va perdiendo puntos y son impugnados sus planteamientos especulativos." p. 43.

⁶⁴ Herb Gintis, citado en Barceló (1998: p. 54).

⁶⁵ *Ibid.*

pues, las "circunstancias" o entorno que moldean la personalidad, los gustos, los valores, a partir de restricciones y potencialidades tanto biológicas como histórico-sociales" (Barceló, 1998: p. 55)⁶⁶. Más aún, podríamos decir que resulta por lo menos ilusoria la modelación del comportamiento sobre la base de la hipótesis de la maximización individual, sujeta a restricciones y a objetivos específicos; "[...] resulta imposible tratar la función objetivo del agente de forma precisa o sus acciones. Esto es así porque entre objetivos y acciones hay doble implicación de causalidad, y porque los agentes lo saben. Saben que al decidir actuar de cierta manera sus objetivos también experimentarán unos cambios más o menos predecibles. En segundo lugar, a pesar de la prodigiosa capacidad de razonamiento de los seres humanos son entidades sometidas a severas restricciones biológicas" (Barceló, 1998: p. 56). Asimismo, las hipótesis de maximización así como de conocimiento de las preferencias presentan una formalización endeble (sobretudo en lo que tiene que ver con la teoría neoclásica de la elección), ya que "en general incurren en razonamientos en círculo vicioso, como decir que la gente elige A porque prefiere A. Y queda demostrado que prefiere A porque si no, habría elegido B o C. Como queríamos demostrar. Esta incorrección argumental [...] sólo se supera en caso de que la hipótesis de fijación y variación de los gastos se apoyen en pruebas independientes"⁶⁷ (Barceló, 1998: p. 55), lo que hace suponer, que en este sentido la teoría de elección del consumidor no es más que un "conjunto de tautologías". Más aún, "[...] su validación no se efectúa por lo común apelando a leyes psicológicas bien fundadas, ni siquiera a generalizaciones empíricas reputadas fiables, sino que tales hipótesis se establecen como supuestos convencionales" (Barceló, 1992: p.75).

⁶⁶ Las cursivas son nuestras. En este sentido resulta pertinente la reflexión de Marx, en lo tocante al principio de utilidad: "Cuando se quiere saber, pongamos por caso, qué es útil para un perro, hay que escudriñar en la naturaleza canina. Es imposible construir esta naturaleza a partir del "principio de utilidad". Aplicando esto al hombre, quien quisiera enjuiciar según el principio de la utilidad todos los hechos, movimientos, relaciones, etc., del hombre, debería ocuparse primero de la naturaleza humana en general y luego de la naturaleza humana modificada históricamente en cada época", *El Capital*, p. 755 Vol. I, edición de Siglo XXI.

⁶⁷ En la jerga neoclásica esto se conoce como el *teorema de imposibilidad* de Arrow.

Si esto se cumple para el análisis neoclásico del comportamiento individual, en lo tocante a la caracterización del mercado como el mecanismo más eficiente de asignación, y de sus propiedades de igualdad entre los agentes “La naturaleza metodológica de los postulados a partir de los cuales se construyen los modelos de competencia perfecta es incierta. No se sabe si son axiomas de conducta, simples hipótesis de trabajo o meros recursos retóricos. Si son axiomas de conducta entonces no tiene sentido siquiera hablar de su validez; si se trata de hipótesis se debe observar que nunca se ha demostrado su validez. La otra posibilidad es que se trate de artificios de corte retórico, especialmente metáforas y analogías derivadas de la física del siglo pasado” (Salas, 1997: p. 72). En el terreno específico de la economía laboral, la metodología neoclásica presenta dos problemas (Salas, 1997):

1. Persistencia de explicaciones contradictorias para un mismo fenómeno (la magnitud del desempleo abierto). Aunque estas teorías parten del mismo conjunto de principios básicos de conducta, las discrepancias aparecen en las hipótesis auxiliares que buscan dotar de “realismo” a los modelos.
2. Incapacidad de los modelos de describir fenómenos reales.

En resumidas cuentas, tanto la construcción como la argumentación de los postulados neoclásicos llaman a la suspicacia, pues “ni se trata de axiomas de conducta, ni de hipótesis de trabajo. No son axiomas ya que de otra manera la economía se transformaría en una simple ciencia deductiva, sin relación alguna con la realidad. Tampoco son hipótesis de trabajo, ya que nunca han sido sometidas a una prueba empírica de validez. Por tanto, los principios básicos que sustentan la economía laboral tienen un estatuto metodológico ambiguo... en suma, la economía laboral neoclásica crece en cuanto al número de artículos publicados y disminuye en su capacidad de modelar la realidad, sin recurrir a supuestos *ad hoc*” (Salas, 1997: p. 81). En términos más generales se podría entonces, afirmar que “...el juicio esquemático sobre el estado actual de la economía podría esbozarse de este modo.

Lo que se presenta como "ciencia económica" es en realidad una mezcla de proposiciones científicas, recetas técnicas, instrumentos analíticos, idearios políticos y propaganda ideológica" (Barceló, 1992: p. 79-80).

En lo que hace referencia al aparato de verificación empírica de la economía neoclásica, podríamos comenzar diciendo que incluso algunos economistas, mas bien identificados con la versión conservadora de la teoría económica, han refutado, en repetidas ocasiones, la solidez de éste; F.Hahn 1970 (en aquel entonces presidente de la *Royal Economic Society*), W. Leontief 1971 (por aquellos días presidente de la *American Economic Association*) así como Phelps-Brown 1972, "todos ellos...se quejaban de que los postulados de la teoría económica tenían como sustento una base observacional deficiente y un soporte empírico endeble. Resaltaban, además, que muchas de las conclusiones derivadas de los axiomas de la teoría carecían de contenido observacional o, sencillamente, no eran contrastables. Y cuando parecían serlo, un examen minucioso podía revelar serias limitaciones de las técnicas econométricas empleadas" (Barceló, 1998: p. 66); luego entonces podemos decir que "[...] el principal punto flaco [...] del enfoque neoclásico desde el punto de vista científico es la incapacidad para traducir en magnitudes observables y medibles los supuestos sobre utilidades o preferencias, ya de forma directa, ya a través de deducciones precisas o con algún toque de especificidad distinto" (Barceló, 1992: p. 88-89). Más puntualmente, los resultados derivados de los estudios de verificación empírica en el terreno de la economía laboral neoclásica tampoco están exentos de dificultades; "En la mayoría de los estudios de corte empírico aparece un problema común en la metodología neoclásica [...] se hacen afirmaciones de tipo estadístico a partir de un solo experimento, el cual da origen a una muestra pretendidamente aleatoria (con lo cual se hacen generalizaciones) [...] la insistencia (implícita o explícita) en el uso de la hipótesis de maximización individual como la única alternativa aceptable en la "economía", disminuye el espectro de opiniones que son aceptables como enunciados "económicos" [...] el aparato de verificación empírica derivado del uso

de la estadística en general, y de la econometría en particular, presenta severos problemas metodológicos. Estos problemas arrojan duda sobre la capacidad explicativa de la economía laboral neoclásica, y ejemplifican las dificultades de una disciplina que pretende ser científica, al tiempo que restringe la variedad de opiniones en su seno [...] Los ejemplos anteriores contradicen la tan difundida idea de que la economía neoclásica, en general, y en consecuencia la economía laboral de corte neoclásico, procede en forma deductiva en su programa de investigación. Mucho menos es cierto que se utilice un método de tipo inductivo, generando enunciados teóricos a partir de la experiencia empírica" (Salas, 1997: p. 78-79).

Dificultades de mayor envergadura se plantean a la teoría neoclásica cuando se trata de determinar o construir indicadores que certifiquen sus postulados: "el caso teórico de la existencia de una tasa natural de desempleo no es convincente, y nunca fue convincente [...] existen pocas bases para sostener el temor de que la inflación se acelerará una vez que el desempleo cae debajo de un nivel estable [*consistente con las metas inflacionarias*][...] la evidencia muestra que los intentos de estimar la localización de la NAIRU o de la tasa natural han sido, después de todo, una vergüenza profesional y una secuencia de fracasos repetidos" (Galbraith, 1998: p. 172). A manera de conclusión provisional, compartimos la opinión de Nicholas Kaldor, en el sentido de que "La cuidadosa acumulación y revisión de estadísticas y el desarrollo de refinados métodos de inferencia estadística no pueden remplazar la falta de una comprensión básica de cómo funciona la economía real"⁶⁸.

Habiendo caracterizado la metodología neoclásica, a continuación analizaremos los supuestos de la economía neoclásica sobre el funcionamiento de los mercados, más en particular del mercado de trabajo, así como su consecuencia inmediata: la explicación del desempleo.

⁶⁸ Nicholas Kaldor, *The Irrelevance of Equilibrium Economics*, citado en Salas (1997: p. 79).

Para comenzar diremos que un primer problema de la aproximación neoclásica oferta/demanda –a diferencia de los análisis marxistas o de algunos poskeynesianos, que parten de una perspectiva reproducción/excedente- deviene de la conceptualización misma de los precios –concepto clave tanto para la noción de competencia perfecta como para el “equilibrio general”- pues se pasa por alto el hecho de que detrás de los precios existen relaciones sociales históricas específicas, y en la fijación de los mismos incide una gran cantidad de determinaciones de diversa índole, pues “[...] aunque usemos el mismo término –“precio”-, el papel económico del fenómeno puede ser muy distinto según el tipo de bienes y de sociedades. Los precios no son lo mismo ni ocupan el mismo lugar ordinal en los eslabones de una secuencia causal, según se trate de mercados de oferta y demanda, de precios regulados, o de precios de producción normales. Las apariencias juegan en este sentido malas pasadas a los analistas poco precavidos, si meten en el mismo saco fenómenos muy dispares debido a que poseen una gran semejanza fenoménica” (Barceló, 1992: p. 87), lo anterior plantea dificultades de gran envergadura para la uno de los pilares de la teoría neoclásica de la distribución: la teoría de las productividades marginales, dado que “En el trasfondo de esta concepción se halla, por un lado, la generalización abusiva de una valiosa regla técnica –el cálculo de la productividad marginal-, regla sólo aplicable en dominios muy restringidos; por otro resuenan en ella los ecos –débiles, pero perceptibles- de arcaicas creencias animistas, las cuáles atribuían un papel activo no solamente a los seres humanos, sino también a los materiales y artefactos que estos emplean [...] La sintonía económica neoclásica discurre por vías similares cuando asevera que el obrero y la pala “cooperan” a la hora de abrir una zanja, como buenos “factores productivos”, y por tanto han de ser retribuidos de forma proporcional a sus respectivas participaciones en el logro conseguido” (Barceló, 1992: p. 77).

Una segunda dificultad para el razonamiento neoclásico surge a partir de la concepción de la oferta y la demanda como ejes categoriales independientes,

siendo que; "En los modelos neoclásicos de equilibrio con precios y cantidades bien definidos se establece [...] el supuesto de que "oferta" y "demanda" son dos categorías independientes, datos a partir de los cuales hay que despejar las incógnitas apuntadas. Se demuestra que bajo ciertas circunstancias razonables los cambios autónomos en la demanda provocarán -a través del mecanismo de precios y la obtención de beneficios extraordinarios- cambios en la producción en el mismo sentido [*sin embargo*] [...] No se trata de una "oferta" que responde a cambios autónomos de la demanda, sino de "cambios inducidos en la demanda por la intervención sistémica de los oferentes". La demanda, por consiguiente, no puede ser considerada como un "dato", sino que se convierte en una variable endógena que requiere explicación" (Barceló, 1998: p. 67)⁶⁹.

Antes bien, el supuesto de competencia perfecta llama la atención por su dudosa existencia como regla general, puesto que las economías contemporáneas son más bien caracterizadas por la existencia de prácticas monopólicas y oligopólicas, luego entonces, el supuesto de la competencia perfecta restringe la capacidad de análisis del paradigma neoclásico, pues "Es un resultado generalmente aceptado que bajo el régimen de monopolio los precios tienden a ser superiores y las cantidades producidas inferiores a lo que sería el resultado bajo un régimen de competencia libre. Una serie de motivos, tales como la escala mínima para la producción eficiente, la aspiración a controlar el mercado, los contextos inflacionarios, la publicidad y la imagen de marca protegen a las grandes empresas de las fuerzas del mercado" (Barceló, 1998: p. 68). Teniendo en cuenta los argumentos anteriores salta a la vista la debilidad del poder explicativo de la teoría neoclásica (ya sea en su modalidad vulgar -oferta/demanda-, o en su versión elegante -equilibrio general-); "[...] esta debilidad en los fundamentos no se ve compensada con resultados sustantivos [...] más allá de unas pocas proposiciones halladas hace más de medio siglo o de resultados de sentido común. En consecuencia procede subrayar que a menudo se hace pasar por "teoría neoclásica" lo que no es sino la

⁶⁹ Las cursivas entre corchetes son mías.

“sabiduría ancestral de los tenderos”, a la que se ha añadido un ropaje doninguero para impresionar a los inocentes. Pues aducir como un hallazgo teórico que las curvas de demanda –en general- tienen pendiente negativa, resulta un tanto irrisorio, máxime si uno se percata de que lo que se está diciendo a fin de cuentas es que bajando el precio se consigue vender más, y que cuando algo escasea se puede vender a un precio más alto” (Barceló, 1992: p. 77-78).

Si trasladamos las máximas neoclásicas sobre el funcionamiento de los mercados al mercado de trabajo, los resultados son similares “[...] los fundamentos básicos del análisis del mercado de trabajo no difieren de los de los análisis de cualquier otro mercado [...] el trabajo es considerado únicamente como un medio para obtener un fin (renta), pero es intrínsecamente un “mal” (Toharia, 1983: p. 12). Al considerar al mercado de trabajo como un mercado cualquiera “La teoría neoclásica establece por primera vez un análisis de la oferta de trabajo parecido al de la oferta de cualquier otro bien: las cantidades ofrecidas son una función de su precio [...] En el caso de la oferta de trabajo, un aumento del salario real ofrecido en el mercado producirá el efecto sustitución de querer trabajar más ya que ha aumentado el precio (coste de oportunidad) del ocio con respecto al precio de la renta (que no es sino el deflactor utilizado para el cálculo del salario real), pero también producirá el efecto renta de querer consumir más ocio (y por tanto, trabajar menos) porque con la misma cantidad de trabajo el aumento del salario real elevará el nivel de renta...El resultado neto de estos dos efectos determinará la pendiente de la curva de oferta de trabajo, que será positiva si el efecto sustitución es más importante que el efecto renta y negativa en caso contrario” (Toharia, 1983: p. 13). No obstante, incluso en aquellos casos en los que la teoría neoclásica trata de dotar de cierto “realismo” a sus modelos (tales como los de salarios de eficiencia, contratos implícitos, etc.), en los cuáles se trata de hacer una distinción del mercado de trabajo, a partir de características específicas que lo hacen diferente al resto de los mercados (tales como la existencia de sindicatos, salarios rígidos, imperfecciones del mercado, etc.), las conclusiones son igualmente poco alentadoras: “El hecho de

que la fuerza de trabajo sea una mercancía especial hace que, precisamente en el terreno de la ocupación, sea más evidente la incapacidad de la teoría neoclásica para dar cuenta del funcionamiento de los mercados [...] es precisamente porque esta teoría trata el mercado de trabajo de forma diferente que al resto de los mercados, que su andamiaje conceptual se tambalea al primer soplo. Mientras que para los otros mercados la curva de oferta depende de los costos de producción, en el caso del trabajo, dicha oferta no tiene relación con los costos de (re) producción, de los trabajadores, sino con un supuesto balance entre la utilidad del ocio y del ingreso derivado del trabajo" (Rendón y Salas, 1985: p. 25-27). Más aún, el postulado sobre la existencia de un supuesto *trade-off* entre trabajo/ocio es inconcebible⁷⁰; implica que cualquier persona puede optar por no trabajar, algo por demás irreal, en una sociedad capitalista. De este argumento, aunado a la existencia de precios de equilibrio se sigue que todo desempleo es "*voluntario*". Asimismo, la existencia de un precio de equilibrio (salario real = productividad marginal del trabajo = oferta de trabajo = demanda de trabajo), hace que el modelo neoclásico no pueda ser aplicado para estudiar el trabajo por cuenta propia (el trabajador por cuenta propia oferta el resultado de su trabajo, es decir, una mercancía distinta al trabajo *en sí*). Así, el trabajador actúa como una empresa y no como un trabajador asalariado. De manera más puntual, en lo tocante a las más recientes explicaciones neoclásicas para la persistencia del desempleo, tenemos lo siguiente⁷¹:

Teoría de la búsqueda.

La teoría de la búsqueda, en su versión de uso más generalizado, supone que el desempleo es un *acto voluntario*, esto es, en realidad es una forma de "inversión" en búsqueda de obtener un mejor ingreso; en consecuencia no permite explicar la

⁷⁰ "Esto lo muestra la persistencia de la idea de que los trabajadores no tienen costos de reproducción. De esta manera, el trabajo se convierte en una mercancía distinta a todas, ya que en el caso de una mercancía típica, el precio de ésta se determina en función de los costos de producción. Si se acepta que el trabajo es una mercancía estándar, el salario debería tomar en cuenta estos costos. Pero aceptar este hecho arrojaría por la borda la idea de que los trabajadores pueden libremente optar entre ocio y trabajo, elemento clave en la teoría neoclásica de la oferta de trabajo" Salas (1997: p.80).

⁷¹ La siguiente exposición está basada en la que aparece en: Carlos Salas (1997), *La economía laboral neoclásica: algunas notas críticas*.

conducta de los cesantes (desempleados involuntarios), ni provee una explicación plausible para la existencia de los mismos. Como se señaló en el apartado en que se expuso ésta teoría, la teoría de la búsqueda parte del supuesto de que existe una dispersión salarial entre las empresas de una economía, sin embargo, el trabajador no tiene conocimiento de la oferta específica que le puede hacer una empresa en particular; esto implica que una teoría (de corte neoclásico) que tenga éxito en explicar los mecanismos de conducta de los buscadores de trabajo, debería también de estar en la capacidad de explicar la dispersión de las ofertas salariales, atendiendo a la conducta maximizadora de las empresas y de los trabajadores, algo que en el seno del pensamiento laboral neoclásico está todavía pendiente. Por otro lado, si bien la noción de salario de reserva está bien definida, se trata de una magnitud no observable. Lo anterior se desprende del hecho de que la función de utilidad de un individuo no es observable y es, en el mejor de los casos, un objeto sólo calculable en un rango muy acotado de preferencias.

Teoría de los contratos implícitos.

La teoría de los contratos implícitos surge de un intento de explicar la rigidez salarial. Sin embargo, el alcance de esta teoría para explicar otros fenómenos laborales es, más bien, limitado. Por ejemplo, en el caso de la existencia de información simétrica (tanto trabajadores como patrones tienen acceso a la misma información), la teoría de los contratos implícitos no está en condiciones de explicar el desempleo por cese; por otro lado, si se considera el caso de la existencia de información asimétrica entre los agentes, ésta teoría puede explicar el desempleo por cese, pero no así, la coexistencia de rigideces salariales.

Teoría de los salarios de eficiencia.

De manera muy general se puede afirmar que la teoría del salario de eficiencia no es otra cosa que una re-etiquetación de conceptos originados en el marxismo; de hecho algunos autores neoclásicos se han referido al "ejército industrial de reserva como un elemento de disciplina". Curiosamente esta teoría -al igual que la economía política marxista- predice que las empresas con elevados cocientes

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

capital-trabajo, elevadas tasas de ganancia o con una mano de obra muy calificada ofrecerán altos salarios. Sobre la naturaleza del desempleo en el marco de los modelos de salario de eficiencia existe evidencia en el sentido de que el desempleo en estos modelos puede ser voluntario si se impone una cuota (monetaria) a los trabajadores que desean ingresar a una empresa. La única manera de evitar la voluntariedad del desempleo sería, entonces, la imposición de restricciones artificiales al movimiento del salario, por ejemplo imponiendo un salario mínimo en el modelo. De esta manera quedan invalidados los argumentos, según los cuales el desempleo observable en estos modelos, es de carácter involuntario. Cabe mencionar que un rasgo distintivo de éstos modelos es que no poseen un referente empírico, dado que en las sociedades de capitalismo avanzado, los trabajadores no pagan por ser contratados en una empresa. Se trata entonces de restricciones que son factibles desde el punto de vista lógico, pero de escasa verificación en la realidad.

Teoría de los internos-externos (insiders-outsiders).

La teoría de los internos-externos se puede ver como un intento neoclásico por extender la teoría de los mercados segmentados de trabajo; esto ocurre sobre todo cuando el conjunto de los trabajadores internos se identifica con el de los trabajadores sindicalizados. Curiosamente, para ser válida, ésta teoría debe suponer una partición del empleo (trabajo asalariado y no asalariado) que es falsa pues el mundo del trabajo no se divide de manera complementaria entre trabajadores internos, entrantes, y externos, ya que no todo trabajador que no puede incidir en la fijación salarial necesariamente debe estar desempleado o trabajar en actividades de muy pequeña escala o incluso como trabajador cuenta propia.

No obstante lo anterior, y siendo más específicos, las limitaciones e inconsistencias de la teoría neoclásica del mercado de trabajo se evidencian, de manera notablemente más clara en los resultados emanados de la teoría de Milton Friedman: la noción de la existencia de una tasa natural de desempleo es el

resultado de un sistema de equilibrio general walrasiano. Para poder dotar de consistencia a su teoría Friedman construyó un argumento microeconómico (el salario real se ajusta cuando son superadas las "fallas" de los agentes -causadas por una información deficiente-, restaurando así el equilibrio). Paradójicamente, para que este argumento pueda sostenerse necesita del cabal cumplimiento de la curva de Phillips en el corto plazo⁷²; Friedman afirmó que este *trade-off* entre inflación y desempleo, "siempre" existiría en el corto plazo (en este sentido las opciones de política se limitan a incrementar la productividad vía un incremento del capital humano o a conseguir que los mercados funcionen "mejor". Ambas opciones son políticas que operan del lado de la oferta de la economía). Desde una perspectiva keynesiana-kaleckiana la principal crítica a los resultados de Friedman es que éstos no son válidos porque el salario real no determina ni la demanda ni la oferta de trabajo (así como se comprueba que los trabajadores no están en posibilidades de negociar salarios reales). Finalmente, para Keynes y los poskeynesianos, éste es un problema de deficiencia de demanda efectiva (no de condiciones estructurales de oferta de la economía); "[...] éstas objeciones debilitan el concepto de curva de oferta de trabajo. Esto atenta contra la concepción de un mercado de trabajo agregado. No se puede tener un mercado de trabajo sin una curva de oferta de trabajo [...] si una parte del modelo es irreparablemente inconsistente con los hechos, no se puede confiar en ajustes del mercado para conseguir los resultados de equilibrio deseados" (Galbraith, 1998: p. 177). Finalmente una objeción de carácter más empírico sostiene que tomar como punto de partida la curva de Phillips es una base endeble: está comprobado empíricamente que las alzas inflacionarias ocurren a diferentes niveles de desempleo⁷³.

En lo relativo a la política económica y a la intervención del estado en la economía, las conclusiones de Friedman van en ese mismo tenor, de hecho el mismo

⁷² Según Friedman en el corto plazo el desempleo puede afectar la inflación. Mientras que en el largo plazo, por construcción, el desempleo no varía porque todas las expectativas están "satisfechas".

⁷³ Véase la evidencia proporcionada por Galbraith (1998: p. 178-179).

Friedman ha sostenido que “[...] no existe tal cosa como una “no-política” (*sic*); cualquier cosa que hagan los gobiernos significa que están haciendo algo [*ergo*, *interfiriendo en la economía*]. Si no imprimen dinero, eso también es una política. Lo mismo ocurre en todas las áreas en las cuales el gobierno tiene alguna participación: ya sea protegiendo a la industria local a través de restricciones al comercio [...] pidiendo prestado al exterior o no pidiendo, aceptando al inversión extranjera directa o no aceptando ninguna [...] Lo que hagan los gobiernos afecta el desempeño de la economía. Las buenas políticas estimulan el crecimiento, y las políticas incorrectas lo desaceleran [...]” (Dornbusch, 1993: p. 1)⁷⁴.

Las implicaciones de lo anterior sobre la política económica son evidentes, y saltan a la vista: cualquier intento de intervención pública para corregir las deficiencias de los mercados será inútil porque “desplazará” y deprimirá la actividad económica privada (inversión), *ergo* el gobierno no debe tener una intervención activa en la economía. Este argumento no es de ninguna forma una idea nueva en economía (ya desde finales del siglo XIX los economistas ortodoxos afirmaban que la única forma de reducir la magnitud del desempleo abierto sería una reducción competitiva de los salarios). El argumento es como sigue: el desempleo existe por intervención gubernamental en contra de las fuerzas del mercado o debido a prácticas monopolísticas (en este caso, la acción de los sindicatos en el mercado de trabajo manteniendo los salarios demasiado altos) que se traducen en “perturbaciones” del mercado de trabajo como la rigidez a la baja de los salarios. De aquí que la medida a tomar sea lo que se conoce una reducción “competitiva” de los salarios, la cuál restablecerá el equilibrio en el mercado de trabajo (al incrementar la inversión privada suponiendo que a partir de la caída de los salarios mejorarán las expectativas de ganancia, y luego entonces la inversión). Sin embargo esto sólo ocurrirá si el empresario “anticipa” éstas rebajas a los salarios (entre sus competidores) y obtiene un diferencial en forma de ganancia. Sin embargo, esto es poco probable porque “cuando existe el desempleo masivo y los

⁷⁴ Las cursivas entre corchetes son mías.

empresarios experimentan un período de caída en la demanda y caída en los precios, una reducción de los salarios reales no producirá un incremento de las expectativas de ganancia [*siendo que éstas determinan la inversión, por lo que la inversión no responderá a una baja en los salarios reales*]” (Burchardt, 1994: p. 7). Las razones que en realidad sostienen a una política de reducción salarial son tres (Burchardt, 1994: p. 8-11)⁷⁵:

1. Para el empresario individual: “en tiempos de caída del empleo parecería razonable para él presionar los salarios hacia abajo [...] anclado en la ideología de que persiguiendo inteligentemente sus propios intereses promueve los intereses de la comunidad en su conjunto, concluye que lo que es correcto y redituable para el empresario individual lo será también para el resto de los empresarios. Es precisamente esta generalización lo que está equivocado [...] sólo si él va adelante en la batalla por la reducción de salarios, su política será exitosa y redituable”
2. Para corregir el balance externo: “Si la presión [*hacia abajo*] en los salarios nominales mejora el balance externo de un país, resulta posible para los productores locales obtener ventajas a expensas de los productores del exterior, y luego transferir la incidencia del desempleo a otros países”. Esto se conoce como “exportación del desempleo”
3. Intervención del estado (“desplazamiento del interés privado”): “La enraizada desconfianza hacia el Estado en el uso o mal uso de sus poderes de regulación en el campo económico, dañando o favoreciendo a grupos o sectores; el temor a una autoridad pública cuyos códigos de conducta difieren de los privados; el temor de que este poder pueda caer en las manos de grupos que lo usarán para propósitos políticos”.

Lo anterior introduce una dimensión de carácter evidentemente político. Incluso en aquel caso en que el gobierno decidiera realizar una política activa de pleno

⁷⁵ Las cursivas son mías.

empleo, manteniendo inalteradas las ganancias de los empresarios e incluso incrementándolas, éstos rechazarían decididamente esta política arguyendo las siguientes razones (Kalecki, 1990a):

1. Desagrado ante la influencia del gobierno.
2. Desagrado a la reorientación del gasto público vía incremento de la inversión pública o el subsidio al consumo masivo.⁷⁶
3. Disgusto ante los cambios sociales derivados de ésta política (cambios en la distribución del ingreso, principalmente).

Finalmente, otra razón adicional para el rechazo de esta política es que, si a partir de ésta política, se consiguiera el pleno empleo el despido de trabajadores dejaría de ser una medida disciplinaria. Más aún, en el caso de que esta política lograra mantener el pleno empleo duradero "En dicha situación es probable que se forme un bloque formado por los intereses de las grandes empresas y los rentistas, y probablemente encontrarían a más de un economista dispuesto a declarar la situación como manifiestamente inestable" (Kalecki, 1990a: p. 33), argumentando esto se volvería de inmediato a una política de corte ortodoxo hasta restaurar las condiciones prevaletientes *ex ante*.

Más recientemente hemos asistido a la instalación de lo que ha sido llamado teoría económica neoliberal (que en realidad no es otra cosa que una revisión de las conclusiones neoclásicas) "[...] la teoría económica neoliberal surgió porque la teoría económica keynesiana no estaba en condiciones de proveer de una explicación adecuada de la *stagflation* derivada de la crisis económica. Ésta es una ironía, siendo que la teoría económica keynesiana llegó al poder treinta años antes porque la teoría económica neoclásica, que subyace a la economía neoliberal, no estaba en condiciones de explicar el enorme y persistente desempleo de la última Gran Depresión" (Shaikh, 2000: p.1). Sobre este punto J.K. Galbraith ha dicho que

⁷⁶ En particular se opondrían a subsidiar el consumo porque los fundamentos de la ética capitalista dicen que "ganárs el pan con el sudor de tu frente" -a menos que poseas medios de producción-

“hablando políticamente, la hipótesis de la tasa natural ha servido políticamente a una causa conservadora. Desde el discurso de Friedman, la macroeconomía ortodoxa se ha virtualmente inclinado en contra de las políticas de pleno empleo. Sin importar un estancamiento en los salarios, nunca se ha inclinado hacia el otro lado” (Galbraith, 1998: p. 180). En este sentido las implicaciones de un alto desempleo “reflejan condiciones que tienen efectos perniciosos, no sólo sobre los desempleados sino sobre la estructura de salarios e ingresos [...] Las condiciones que funcionan para producir desempleo, también dividen la estructura de los salarios. Debilitan el carácter de clase media de la sociedad y separan a los que están en una situación cómoda de los pobres. La relación entre el desempleo y la inequidad es entonces una razón adicional para comprometer recursos intelectuales y materiales para la persecución del pleno empleo. De la misma forma sería razonable conminar a los abogados de [...] la hipótesis de tasa natural a probar sus dichos de una manera convincente, y en una forma unificada, algo que en tres décadas no han hecho” (Galbraith, 1998: p. 181). En el mismo orden de ideas, resulta por lo menos sorprendente que un economista de corte más bien ortodoxo y moderado -él se autodefine como un hombre de “centro-derecha”- como Paul Samuelson haya dicho lo siguiente: “En todos los países del mundo occidental los gobiernos y los bancos centrales han mostrado que pueden ganar la batalla de la depresión. Disponen de las armas de la política fiscal (gastos e impuestos) y de la política monetaria (operaciones de mercado abierto, política de tasas de descuento, política de ratios de reserva legal) para cambiar los diversos epígrafes que determinan la renta nacional y la ocupación. Del mismo modo que ya no aceptamos fatalmente la enfermedad, ya no tenemos por qué aceptar el desempleo masivo”⁷⁷.

Toda vez que hemos cumplido con realizar el análisis de las construcciones teóricas propuestas para tal fin en este primer capítulo, sin perder de vista, dentro de nuestro horizonte reflexivo, las implicaciones sobre el estatuto científico, así

⁷⁷ Citado en Barceló (1998), *Economía política radical*, p. 27.

como las implicaciones políticas de las mismas, en particular aquellas de la Teoría Neoclásica. A continuación nos ocuparemos del análisis de la Ocupación en México, puntualizando las exigencias teóricas específicas que tal empresa demanda. En lo tocante a la política económica, por ahora la dejaremos a un lado para retomarla después en el capítulo tercero, donde llamaremos a cuentas a la política económica y en particular a las políticas de empleo para México durante en el período 1982-2000.

2. Formas de mirar la ocupación.

Habida cuenta del análisis teórico que llevamos a cabo en el capítulo anterior, en el presente capítulo, centraremos nuestra atención en revisar de manera un tanto breve –pero de igual forma crítica- la forma en la que se miden y cuantifican los fenómenos ocupacionales en México. Un primer hecho que nos llama a la interrogación es que, al dar cuenta de la situación ocupacional en México, las cifras oficiales revelan magnitudes sorprendentemente bajas para las tasas de desempleo abierto –sobre todo si se las compara con aquellas que corresponden a economías con un nivel de desarrollo semejante a la mexicana- , lo cual constituye una paradoja que requiere ser explicada; sobre todo si tenemos en cuenta la trayectoria de la economía mexicana en los últimos dos decenios; ésta nos refiere a un escenario caracterizado por crisis recurrentes y una situación de estancamiento casi generalizado. Luego entonces, se plantea la siguiente pregunta: ¿significa esto que no existe un problema ocupacional en México? O bien. ¿significa que los individuos tienen formas alternativas de ingreso que les permiten no buscar trabajo, a pesar de estar desocupados?

Ante todo, sostenemos que la mejor forma de analizar la situación ocupacional del cualquier país no es otra que a través de la generación de empleos estables y bien remunerados. En las siguientes páginas realizaremos el recuento de las principales formas de medir los fenómenos ocupacionales utilizadas en México: habremos de ver por un lado, las especificidades y características que tal empresa plantea así como la pertinencia en el uso de las categorías, indicadores y/o conceptos contruidos para tal fin. Esta cuestión reviste una gran importancia, siendo que en buena medida los resultados de las políticas de empleo encuentran sustento en éstos indicadores. Sin embargo, antes de tomarlos como un argumento inobjetable y contundente, creemos que es necesario hurgar un poco más en el significado y naturaleza de éstas mediciones, para así poder dar cuenta no nada más de los aspectos cuantitativos, sino igualmente de las suposiciones y/o consecuencias de orden cualitativo que entrañan éstos indicadores.

2.1 El análisis de la ocupación en México.

Por principio de cuentas, tendríamos necesariamente que reconocer el hecho de que "En general, la descripción y el análisis de los problemas ocupacionales han estado marcados por la presencia de lugares comunes, mitos y apreciaciones voluntaristas. En particular, al estudiar el caso de América Latina y más específicamente el de México, se ha echado mano, de manera acrítica, de categorías, conceptos e indicadores elaborados -muchos de ellos- para describir la realidad de países de capitalismo avanzado, así como otros diseñados *ad hoc* supuestamente para países en vías de desarrollo, pero cuya capacidad explicativa resulta cuestionable" (Rendón y Salas, 1985: p. 20).

En particular, un primer problema surge ya desde la elección de los criterios y/o indicadores de los que se echa mano para realizar una medición de la fuerza de trabajo, pues "La fuerza de trabajo de un país se puede analizar desde varias perspectivas [...] si se desea dar cuenta del esfuerzo que una sociedad determinada tiene que desplegar a fin de producir el conjunto de bienes y servicios requeridos para su reproducción, será necesario considerar no sólo el trabajo de las personas involucradas en la actividad productiva que se destina al mercado, sino también el de aquellas que participan en la generación de bienes y servicios para el autoabastecimiento [...] Pero, si el intento es el de estudiar la capacidad de una economía para ofrecer ocupaciones remuneradas a la población en edad de trabajar, el conjunto de trabajadores que se debe considerar es menor: se circunscribe a las personas que participan en la producción para el mercado [...]" (Rendón y Salas, 1985: p. 21). Es pertinente señalar que dentro de ésta lógica no se contempla la contabilización de los trabajadores ocasionales y/o familiares.

Así pues, hasta "Antes de la crisis de 1929, la categoría utilizada [...] para medir la fuerza de trabajo era la de trabajador retribuido (*gainfull worker*). Se consideraba trabajador retribuido a toda persona, mayor de determinada edad, que habitualmente desempeñaba una actividad económica -esto es, orientada al

mercado- en la cual percibiera dinero o su equivalente, o ayudara en esa producción [...] No se establece un período de referencia específico, por lo tanto todas las personas que cumplen los requisitos mencionados se consideran como integrantes de la fuerza de trabajo, con independencia de que estuvieran o no efectivamente ocupadas en el momento de la captación censal. Los datos obtenidos son útiles para describir tendencias de largo plazo, pero -evidentemente- no son adecuadas para captar desempleo" (Rendón y Salas, 1985: p. 21). Sin embargo, el desempleo masivo que caracterizó a este período obligó a los gobiernos a generar estadísticas con una periodicidad menor que los censos y con criterios más precisos que permitieran conocer la magnitud y la evolución del desempleo. Así surge la categoría de PEA (la estructura conceptual y las técnicas de la medición actuales fueron desarrolladas hacia finales de los 50's por la *Work Projects Administration*. Estos criterios se han difundido debido a la acción de organismos internacionales como la OIT y la ONU). Siguiendo el argumento anterior es que en la actualidad las principales categorías utilizadas para la captación de las estadísticas laborales son: población ocupada por rama de actividad, desempleo abierto y PEA (suma de ocupados más desempleados abiertos).

2.2 Desempleo.

Es a partir de la obra de Keynes que en las estadísticas laborales se distingue entre desempleo voluntario y desempleo involuntario, es éste último el que se desea medir. Según la OIT: "Se deberá considerar desempleado involuntario a todo aquel individuo que manifieste haber efectuado una búsqueda no exitosa de empleo en un período de referencia".

Así las cosas, "Las categorías y conceptos que hemos descrito se plasman, en las estadísticas laborales, bajo la forma de ciertos indicadores para medir la evaluación del mercado de trabajo; los más comúnmente empleados son la tasa de ocupación y la tasa de desocupación [...] La primera se define como el cociente ocupados/PEA, mientras que la segunda se define como el cociente desocupados (abiertos)/PEA [...] Es importante señalar que el mero cambio en las tasas no

necesariamente representa una mejora o empeoramiento en las oportunidades ocupacionales, ya que las tasas pueden cambiar por las razones más diversas; por ejemplo, los desocupados abiertos pueden pasar al anonimato, disminuyendo la tasa de desocupación" (Rendón y Salas, 1985: p. 23).

De manera más precisa, para dar cuenta de la recopilación de la información necesaria para construir éstos indicadores, es necesario destacar que "Las estadísticas disponibles sobre el mercado de trabajo tienen unidades de estudio distintas: los hogares, los establecimientos y los registros administrativos. En el primer caso, la información captada permite cuantificar a todos los individuos que participan en las ocupaciones caracterizadas como económicamente productivas o que buscan activamente hacerlo, así como aquellos que no participan en el mercado laboral pero que potencialmente pueden ingresar a él [...] Las encuestas aplicadas a los hogares [...] abarcan tanto a trabajadores con empleo en unidades económicas con establecimiento fijo como a individuos que realizan sus labores en un ámbito distinto al señalado. En el segundo caso, las encuestas o censos levantados en establecimientos fijos ofrecen información más precisa sobre los sectores productivos que absorben a la fuerza laboral y las características de los establecimientos en los cuales se emplea [...] los registros administrativos permiten conocer la ocupación en un ámbito específico y cubren a aquellos ocupados que tienen una relación salarial con las empresas que laboran" (Pliego, 1997: p. 17)⁷⁸.

Es en base a lo anterior, que en la práctica, para cuantificar la realidad ocupacional en México se realizan varios tipos de encuesta: en primer lugar tenemos a la *Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU*, por sus siglas), la cual se levantó por primera vez en 1985 (16 ciudades), 1992 (35 ciudades), 1993 (38 ciudades), 1994 (39 ciudades), ésta encuesta incorpora al 90.6% de la población urbana que reside en ciudades de más de 100,000 habitantes. Actualmente se levanta en 44 áreas urbanas del país, con una periodicidad trimestral: en ella se incluye información sobre el

⁷⁸ En LÓPEZ G., Julio (coordinador), *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México*.

tamaño del establecimiento donde se realiza la actividad económica, además de la referida a la posición en el trabajo, rama de actividad económica, ocupación específica, ingresos y prestaciones⁷⁹. En segundo lugar tenemos a la *Encuesta Nacional de Empleo* (o *ENE*, por sus siglas), la cual se ha levantado en 1988, 1991, 1993, y a partir de 1995, el levantamiento es anual. Cabe mencionar la *ENE* tiene el mismo cuestionario que la *ENEU*, pero a diferencia de ésta última su cobertura es nacional, y presenta cifras que distinguen entre áreas más urbanizadas (capitales de estado o poblaciones con 100,000 habitantes o más) y áreas menos urbanizadas (poblaciones con menos de 100,000 habitantes), tiene también un módulo agropecuario (aplicado a personas que trabajaron en ese tipo de actividades en los últimos seis meses), lo que permite un mayor conocimiento de la participación en dichas actividades. Dicho cuestionario tiene un grupo de preguntas que hace posible captar la actividad de las personas que, en primera instancia no declararon haber trabajado. De este modo, es posible captar el trabajo marginal⁸⁰ de forma más exhaustiva que la obtenida con aquellos instrumentos de captación con un menor número de preguntas de rescate como los cuestionarios utilizados en fuentes no especializadas sobre el tema; por ejemplo, los Censos de Población. El trabajo marginal lo desempeñan hombres muy jóvenes o viejos y mujeres de todas las edades, quienes contribuyen a sufragar el gasto familiar aportando un ingreso complementario, o ayudando en las labores del predio o de un negocio del jefe de familia, como trabajadores no remunerados. Si bien no todos los trabajadores familiares son marginales, ni todo el trabajo marginal es realizado exclusivamente por ese tipo de trabajadores, hay una estrecha relación entre esos dos eventos. Tal relación se ve reflejada en las estadísticas acerca de la actividad económica⁸¹. Este trabajo marginal se lleva a cabo, con mucha frecuencia, en unidades de muy

⁷⁹ Cabe mencionar que estas variables (en conjunto o de manera individual) se incluyen también en las definiciones usuales de Sector Informal.

⁸⁰ Se entiende por actividades marginales, las que se realizan de manera esporádica o de manera permanente pero durante pocas horas a la semana.

⁸¹ Cuando se decide poner un límite inferior al tiempo trabajado por los ayudantes familiares sin pago, para considerarlos como ocupados, el monto de personas registradas en esa categoría es mucho menor que cuando se elimina la restricción. También ocurre, que cuando se hace un esfuerzo especial por captar el trabajo marginal de las personas -sin importar si son o no remunerados- el monto de trabajadores familiares sin pago, e incluso el de los que trabajan por cuenta propia, se incrementa.

pequeña escala. Finalmente tenemos la *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares* (o *ENIGH*, por sus siglas), la cuál capta información sobre el ingreso y gasto corriente de las familias. Su cobertura es nacional, aunque pueden distinguirse las áreas de más de 2,500 habitantes de las áreas de menos de 2.500 habitantes. Se encuentran disponibles las encuestas correspondientes a 1984, 1989, 1992 y 1994.

Las encuestas anteriormente descritas consideran que la oferta laboral es la población de más de 12 años (trabajo doméstico y estudiantes son excluidos, esto es son considerados como población económicamente inactiva). El tamaño de la oferta de trabajo puede cambiar no sólo por el crecimiento de la población, sino también por la incorporación de la PEI (Población Económicamente Inactiva) al mercado de trabajo. Luego entonces "Se puede concluir que la definición de la fuerza laboral a partir de los parámetros internacionales vigentes se restringe a sólo una proporción de la fuerza de trabajo potencial, es decir, excluye a las personas dedicadas a quehaceres del hogar y a estudiantes. Esto es relevante ya que en la medida en que estas personas deciden incorporarse al mercado laboral, modifican las condiciones prevalecientes en este mercado" (Pliego, 1997: p. 19).

A continuación resumiremos de manera esquemática, los criterios y parámetros relevantes a éstas encuestas⁸²:

ENE y ENEU.

1. PEA. Es la población urbana de 12 años y más que realizó algún tipo de actividad económica como ocupada o que intentó activamente hacerlo.
2. Población ocupada. Es la PEA que durante el período de referencia (una semana): a) Trabajó al menos una hora por una remuneración en dinero o especie, o sin remuneración. b) no trabajó pero tiene un empleo. c) Iniciaría un trabajo durante las siguientes cuatro semanas.

⁸² tomado de Pliego (1997: p. 20).

3. Población desocupada. Es la PEA que en período de referencia (una semana): a) No trabajó, y b) buscó un trabajo durante los meses previos.
4. Actividades económicas. Son las actividades cuyo propósito fundamental es la producción de bienes y/o servicios comercializables en el mercado que generen ingresos monetarios y/o en especie.
5. Actividades no económicas. Son aquellas actividades que no tienen como destino el mercado de bienes y/o servicios. Es decir, la población no las desempeña para obtener una remuneración monetaria, sino para su autoconsumo.

ENIGH.

1. PEA. Es la población urbana de 12 años y más que realizó algún tipo de actividad económica como ocupada o que intentó activamente hacerlo.
2. Población ocupada. Es la PEA que durante el período de referencia (un mes): a) Trabajó al menos una hora cada semana por una remuneración en dinero o especie, o sin remuneración. b) No trabajó pero tiene un empleo.
3. Población desocupada. Es la PEA que en período de referencia (un mes): a) No trabajó, y b) buscó un trabajo, o c) ya estaba contratada, sin embargo aún no iniciaba el trabajo.
4. Actividades económicas. Son las actividades cuyo propósito fundamental es la producción de bienes y/o servicios comercializables en el mercado que generen ingresos monetarios y/o en especie.
5. Actividades no económicas. Son aquellas actividades que no tienen como destino el mercado de bienes y/o servicios. Es decir, la población no las desempeña para obtener una remuneración monetaria, sino para su autoconsumo.

A partir de la recolección de datos para éstas encuestas, es que se pueden obtener indicadores de la situación ocupacional, en particular los dos más importantes son:

1. **Tasa de Desocupación Abierta (TDA).** Es la proporción que representa la población desocupada abierta respecto a la PEA.
2. **Tasa Neta de Participación (TNP).** Es la proporción que representa la PEA respecto a la población de 12 años y más.

Siendo la primera de ellas la más relevante, pues la evolución que muestra la tasa de participación a través del tiempo puede deberse, entre otros, a los siguientes factores (Pliego, 1997: p. 21):

1. La creciente incorporación de las mujeres al mercado de trabajo motivada por un mayor desarrollo económico y por el cambio de patrones culturales;
2. La modificación de la estructura de la población según los grupos de edad que participan en el mercado de trabajo, originada por el diferente dinamismo presentado en la tasa demográfica de la población;
3. El acceso a la educación por parte de la población, el cual origina una mayor permanencia de los jóvenes en las aulas;
4. El acceso a esquemas de jubilación.

Cabe destacar que el nivel de la tasa de participación es menor en los países subdesarrollados; debido al grado de desarrollo de los mercados, además de que "Por una parte, en los países semiindustrializados, a diferencia de los países desarrollados, existe carencia de gran cantidad de bienes y servicios, los cuales tienen que ser suplidos con trabajo proveniente de los hogares. Por la otra, la demanda de fuerza de trabajo resulta muy inferior a la oferta potencial" (Pliego, 1997: p. 21).

Así las cosas, la totalidad del empleo es "captado" por éstas encuestas, y su manifestación más refinada se encuentra en las Tasas de Ocupación y Desocupación Abierta, no obstante lo anterior, "[...] las llamadas tasas de ocupación y de desocupación, por sí solas, no pueden dar cuenta de las causas

detrás de los cambios ni tampoco de la magnitud de los problemas de empleo. Sin embargo, es frecuente que las cifras publicadas sólo presenten tasas de ocupación y desocupación; tal es el caso de la encuesta trimestral que se levanta en México" (Rendón y Salas, 1985: p. 23).

Ante ésta perspectiva, existen otros indicadores que se utilizan para describir la situación ocupacional; "[...] son las llamadas tasas de actividad -bruta, neta y específica-, las cuáles pretenden evaluar la medida en la que participa la población en la actividad económica [...] la tasa bruta de actividad se define como: PEA/población total, y su recíproco suele interpretarse como indicador de dependencia económica [...] no está clara la validez de utilizar el término actividad cuando la PEA incluye, por definición, a inactivos involuntarios: los desempleados (abiertos), ya que de esta manera se sobrestima a la capacidad del sistema de absorber fuerza de trabajo...consideramos, entonces, que -cuando la información lo permita- sería más correcto excluir a los desocupados, en cuyo caso una mejor idea de la proporción de individuos en activo dentro de la población la daría el cociente: ocupados/población total [...] Por la misma razón consideramos que sería más útil definir la tasa neta y específica de actividad de la manera siguiente: tasa neta = ocupados (en edad laboral)/población total (en edad laboral)" (Rendón y Salas, 1985: p. 23).

El problema principal de la aplicación de éstas categorías al caso mexicano es que fueron concebidas para dar cuenta de la realidad ocupacional de países desarrollados; suponen un desarrollo más o menos uniforme de las fuerzas de trabajo y de los mercados (de bienes, servicios y trabajo), adicionalmente se supone que la mayor parte de la producción es para el intercambio (monetario) y cobra la forma de trabajo asalariado. El trabajo por cuenta propia y los trabajadores independientes son realmente pequeños. Es así, que para esos países "El nivel alcanzado por la división del trabajo [...] permite clasificar a los individuos según su condición de actividad [...] En estas circunstancias, la separación entre unidades

productoras (empresas) y unidades consumidoras (familias) es, en general, absoluta" (Rendón y Salas, 1985: p. 21). Siendo de ésta forma es que la producción para el mercado es casi idéntica a la actividad económica global. Luego entonces, el conjunto de trabajadores asalariados pueden ser considerados como la población y trabajadora, y considerar como inactivo al resto de los individuos.

Sin embargo, en economías menos desarrolladas (mercados menos desarrollados, división parcial entre unidades productoras y consumidoras), es común que sólo en las actividades agropecuarias sean reconocidas las actividades de autoconsumo. De igual manera en las estadísticas del trabajo se reconoce como población ocupada en la agricultura a todas las personas que se dedican a esa actividad, produzcan o no para el mercado. En este caso la inclusión del autoconsumo en las cuentas nacionales obedece al carácter potencial de los productos de convertirse en mercancías. Esto da origen a inconsistencias: pues todo bien o servicio es susceptible de ser mercancía, lo cual depende del grado de desarrollo del mercado.

De lo anterior se desprende que "El hecho de que la única producción no mercantil que se reconoce sea la agrícola conduce, en el caso de los países con un mercado interno poco desarrollado, de lugar a una subestimación del esfuerzo productivo de la población. Esta subvaluación se refleja en el cociente población ocupada-población total, el cual resulta generalmente bajo cuando se le compara con el de economías de desarrollo avanzado. Esto conduce a la conclusión, generalmente aceptada, de que a menor desarrollo económico, menos participación de los individuos en la actividad económica; cuando lo que en realidad están reflejando las diferencias en los cocientes es un grado distinto en el avance del mercado [...] Más aún, en las economías subdesarrolladas la menor productividad y el menor alcance de la división del trabajo, resultante del menor desarrollo relativo de las fuerzas productivas, implican necesariamente que un mayor porcentaje de la población tenga que dedicarse a la producción de bienes y servicios. Por lo mismo, en estos países la especialización no ha logrado un suficiente nivel que permita

identificar de manera inequívoca a los individuos con una condición de actividad (trabaja o no trabaja) y a cada trabajador con un sector de actividad" (Rendón y Salas, 1985: p. 22).

Ante ésta perspectiva de inconsistencias entre la realidad ocupacional y los indicadores contruidos para describirla, es que se hizo necesaria la construcción de indicadores más "precisos" que contemplaran éstas asimetrías en el desarrollo, en particular para los países subdesarrollados se acuñaron categorías tales como el subempleo y el sector informal urbano, las cuáles revisaremos a continuación.

2.3 Subempleo.

"En los llamados países subdesarrollados, por lo menos hasta principios de los setenta, el desempleo abierto captado en las escasas estadísticas disponibles en esas fechas –provenientes, por lo general, de los censos de población- era de magnitud reducida. Era difícil, sin embargo, aceptar que en estas economías no hubiera problemas ocupacionales, sobre todo ante la evidencia –estadística y factual- de ciertos hechos, que a la fecha persisten" (Rendón y Salas, 1985: p. 24):

1. Aún en aquellos países dónde hacía varias décadas se había iniciado un proceso acelerado de industrialización, una parte considerable (y con frecuencia, mayoritaria) de la fuerza de trabajo continuaba concentrada en la agricultura.
2. Los trabajadores por cuenta propia representaban una parte importante de la población trabajadora en algunos sectores de la actividad económica, en particular, el comercio y los servicios.
3. Una proporción en aumento de las nuevas ocupaciones se generaba en los llamados sectores terciarios.
4. Las tasas globales de actividad eran bajas en comparación con las correspondientes a países industrializados, debido a la restringida participación de las mujeres en la fuerza de trabajo remunerada.

5. La mayor parte de la población trabajadora percibía remuneraciones muy bajas, estando, además, sujeta a condiciones laborales y de vida poco satisfactorias.

Es entonces, que "El subempleo o desempleo disfrazado aparece por primera vez en la literatura económica en los escritos de Joan Robinson, cuando [...] acuña un término para describir una situación anormal y transitoria en la cuál una persona, ante las perspectivas de quedar desempleada, opta por una actividad cualquiera, aún cuando ésta no corresponda a su nivel de calificación [...]" (Rendón y Salas, 1985: p. 24).

Así las cosas, para Joan Robinson, y si consideramos una economía de intercambio de tipo capitalista (en la cual como vemos en el capítulo precedente, el pleno empleo es una situación más bien inusual, y debida fundamentalmente a períodos de rápida expansión de la demanda efectiva en los cuales existen grandes estímulos para la inversión), la respuesta para una buena cantidad de fenómenos ocupacionales puede ser encontrada en la existencia de "*desempleo disfrazado*" o subempleo; pues en una sociedad en dónde no existe ninguna forma de seguro de desempleo y en el que los programas para "aliviar" la pobreza son inexistentes o no constituyen una opción viable, aquel trabajador que ha sido despedido tendrá que encontrar alguna forma de subsistencia. Así, "[...] excepto bajo condiciones peculiares, una disminución en la demanda efectiva que reduce el nivel de empleo en el conjunto de las industrias no producirá "desempleo" en el sentido de ociosidad completa, sino más bien forzará a los trabajadores a desempeñarse en un conjunto de ocupaciones [...] que todavía están abiertas para ellos [*tales como vender cerillos, cortar hierba, plantar patatas, etc.*]. La disminución en algún tipo de empleo se traducirá en un incremento en algún otro tipo de empleo, así, a primera vista una caída en la demanda efectiva no causará desempleo" (Robinson, 1947: p. 61)⁸³. Sin embargo lo que sí ocurrirá será una caída en la productividad pues esto nuevos

⁸³ Las cursivas entre corchetes son mías.

"subempleados" son menos productivos en las ocupaciones que ahora desempeñan que en aquellas en las que solían desempeñarse, esto es así porque "El salario recibido por un hombre que permanece empleado en una industria particular mide la productividad física marginal de otro hombre similar que ha sido despedido de ésta industria, de tal suerte que si éste último puede encontrar una ocupación que le reporte mejores beneficios, entonces no hubiera esperado a ser despedido para cambiar de ocupación. Entonces, una caída en la demanda por el producto del conjunto de la industria lleva a un desplazamiento del trabajo de aquellas ocupaciones en las que la productividad es alta a aquellas en dónde ésta es baja. La causa de éste desplazamiento, la caída en la demanda efectiva, es exactamente la misma que ocasiona el desempleo en el sentido ordinario del término, y es entonces, que es natural describir la adopción de ocupaciones inferiores por los trabajadores despedidos como *desempleo disfrazado* [o *subempleo*]" (Robinson, 1947: p. 61-62)⁸⁴.

Esta situación descrita por Joan Robinson, choca con la lógica de la economía laboral de corte neoclásico, pues según ésta el pleno empleo debería existir siempre (salvo en aquellas situaciones en las que se presenten las perturbaciones en el mercado laboral que describíamos en el capítulo anterior), pues todos los individuos están permanentemente produciendo utilidades (incluso "*el hombre que se rasura, la mujer que lava el piso; todos producimos utilidades*" dice Joan Robinson en alusión a Wicksteed)⁸⁵, así pues el análisis del "*desempleo disfrazado*" hace posible clarificar el hecho de que si todas las personas están empleadas por 24 horas al día -de tal suerte que el nivel total de empleo nunca puede ser incrementado-, aún en este caso podría incrementarse el nivel de empleo al transferir una parte del tiempo de trabajo de una persona de una ocupación en la cual la productividad es baja, hacia una ocupación en la cual la productividad sea alta.

⁸⁴ Las cursivas entre corchetes son mías.

⁸⁵ *Essays in the Theory of Unemployment* (1947), p. 63 (al pie de la página).

Así las cosas, “[...] el término subempleo se utilizó para describir una situación transitoria [...] Más tarde se usa al intentar describir los efectos que, para un país no desarrollado, tiene la presencia de una oferta ilimitada de mano de obra [...]” (Rendón y Salas, 1985: p. 24). En realidad, esto corresponde al análisis neoclásico: hay un sector atrasado y un sector moderno de la economía (esto es, existe un dualismo); en la agricultura la productividad del trabajo es baja (si expulsa fuerza de trabajo, el producto no decae, es más, puede subir), por lo tanto el salario se fija a este nivel (dónde la *productividad marginal del trabajo* es distinta del salario real), como la *productividad marginal del trabajo* del sector moderno de la economía es alta, allí si se cumple que $mpl = w/p$. El único nexo entre estos dos sectores es la transferencia de fuerza de trabajo del sector atrasado (agrícola) al sector moderno (industrial); esto conducirá a la igualación de las *productividades marginales del trabajo* en ambos sectores, lo que hará que la productividad del sector atrasado se aproxime al salario real (por la transferencia de mano de obra sobrante).

Así las cosas, y según la visión neoclásica todo dependerá entonces del desarrollo del sector moderno; “Pero no sólo se acusa al sector tradicional de retribuir la fuerza de trabajo por encima de su productividad marginal, sino que se atribuye a los trabajadores del sector un comportamiento absurdo, consistente en desplegar esfuerzos adicionales en aras de un producto nulo o casi nulo [...] si bien estaríamos de acuerdo en cuanto a la baja productividad del trabajo en el sector tradicional respecto de la existente en el sector moderno, es claro que esto es consecuencia del menor desarrollo de las fuerzas productivas en el primer sector. Por tanto, es inadmisibles que por su productividad, se clasifique a los trabajadores del sector tradicional como subocupados. En todo caso, la diferencia de productividades implica que el trabajo necesario para generar la misma cantidad de producto sea mayor en el sector tradicional que en el moderno. Entonces, lejos de existir subempleo, lo que tendría lugar es un derroche de trabajo en el sector tradicional, si la norma la establece la productividad del sector moderno” (Rendón y Salas, 1985: p. 25).

Las implicaciones más fuertes de lo anterior, a nuestro juicio son las siguientes: "[...] el término subempleo adquiere una gran variedad de connotaciones, cuyo elemento común es la de servir para clasificar una situación ocupacional considerada como fuera de la norma [...] Así, se considera que una persona ocupada en una situación de deficiencia cualitativa o cuantitativa de empleo está subempleada [...] Esta idea se traduce en considerar subempleadas, entre otras, a las personas que" (Rendón y Salas, 1985: p. 25):

- a) involuntariamente trabajan tiempo parcial o durante períodos inferiores al período normal de trabajo.
- b) estando ocupadas por un tiempo no reducido anormalmente, lo están en condiciones de:
 - 1. menos que plena utilización de sus calificaciones o de su principal capacidad;
 - 2. ganancias derivadas del empleo anormalmente reducidas;
 - 3. ocupación en un establecimiento o unidad económica cuya productividad es anormalmente baja.

En segundo lugar, y dada la dificultad para describir la situación "normal" de la ocupación; el principal indicador para determinar el subempleo es el salario mínimo (dificultad para medir las productividades, la jornada laboral promedio, etc.). Pero incluso bajo ésta perspectiva, la noción de subempleo resulta, por decir lo menos, inapropiada y tramposa pues "Si bien preocupa el hecho de que la mayoría de los mexicanos obtenga por su esfuerzo una retribución inferior al salario, que se supone le permitiría satisfacer sus necesidades básicas, denominar a estos trabajadores como subempleados no añade nada a la comprensión de los problemas ocupacionales y sí permite referirse a la pobreza con un eufemismo culterano" (Rendón y Salas, 1985: p. 26).

2.4 La noción de sector informal urbano.

Una segunda variante conceptual para el análisis de la realidad ocupacional particular, que prevalece en los países subdesarrollados es la del así llamado *Sector Informal Urbano*: "En cuanto al término sector informal urbano, su origen puede ubicarse en el documento *Employment, Incomes and Equality in Kenya*, elaborado, a principios de los setenta, por un grupo de expertos de la OIT, [...] En ese texto el término se utilizó para denotar un sector caracterizado por: fácil entrada, con predominancia de empresas de propiedad familiar, que opera en pequeña escala, con tecnología adaptada e intensiva en mano de obra, calificaciones adquiridas fuera del sistema educativo y mercados no regulados y competitivos" (Rendón y Salas, 1985: p. 26). En dicho Informe se argumenta a favor del uso de los términos formal e informal como una alternativa a la distinción convencional entre sector tradicional y sector moderno (dualismo neoclásico), según la cual el sector moderno es la fuente del dinamismo y del cambio, mientras que el tradicional es un sector vegetativo o estancado y condenado a la extinción; ésta última imagen -sostenían los autores del Informe- no correspondía a la realidad de Kenia, puesto que según ellos los dos sectores son modernos y ambos son una consecuencia del proceso de urbanización. Por otro lado, se tiene que en su origen, la definición del *SIU* es de carácter descriptivo: no existe un cuerpo teórico de análisis social que la justifique. Debido a que las actividades informales se entienden como *una manera de hacer las cosas* con múltiples características, el complemento de las actividades informales -es decir, las actividades formales- no está claramente definido. De acuerdo con la definición original, el "sector" puede englobar no sólo a empresas o establecimientos sino también a individuos. Asimismo, además de actividades de producción de bienes, el sector informal incluye también diversos servicios y el comercio en pequeña escala⁸⁶.

⁸⁶ Para un desarrollo completo de las implicaciones del Informe de Kenia, véase Carlos Salas (2003), *Trayectorias laborales en México: empleo, desempleo y microunidades*, especialmente el Capítulo II.

De manera más puntual el concepto fue adoptado y difundido en América Latina⁸⁷ por el Programa Regional de Empleo de América Latina y el Caribe (PREALC). Esta visión surge de la combinación del concepto original -producto de la empiria- con las tesis de mercados segmentados de trabajo que sustentan los institucionalistas; "Así, el PREALC sostiene que en el mercado de trabajo urbano se pueden distinguir por lo menos dos sectores. Uno de ellos el formal, concentra las actividades organizadas. Por otro lado [...] el mercado informal agrupa a todas las actividades de bajo nivel de productividad, a los trabajadores independientes (con excepción de los profesionales), a las empresas muy pequeñas o no organizadas. Prácticamente, la demanda por mano de obra no obedece a una definición técnica de puestos de trabajo disponibles. De hecho, el nivel de empleo, es decir, el número de personas ocupadas, depende en este mercado de la magnitud de la fuerza de trabajo no absorbida por el sector formal de la economía y de las oportunidades que tienen estas personas de producir o vender algo que les reporte algún ingreso. Estos mercados son dicotómicos en el sentido de que las personas ocupadas en el área informal producen bienes o servicios que en esencia no son demandados por el sector formal. Sin embargo, no existe la dicotomía en el sentido de que las personas, individualmente, pueden "transitar" de uno a otro mercado, bajo determinadas circunstancias" (Rendón y Salas, 1985: p. 26-27). Así pues, el *Sector Informal Urbano*, está conformado entonces por aquellos individuos que no hallaron acomodo en el sector formal: ocupados en empresas pequeñas no modernas trabajadores independientes (con exclusión de los profesionales universitarios, y los que trabajan en el servicio doméstico) y que, por lo tanto, no se sujetan a la legislación laboral (para los estudios realizados en la cuantificación de este sector se utilizan criterios como: los ingresos, acceso a seguridad social, estabilidad del empleo, sindicalización, etc.). Según ésta lógica "Las actividades

⁸⁷ Cabe mencionar que antes de la introducción del concepto de *Sector Informal Urbano (SIU)*, el debate sobre la informalidad en el contexto del pensamiento latinoamericano estaba referido, más bien, a la noción de *marginalidad urbana*; para una exposición más amplia y detallada se recomienda ver Aníbal Quijano y Fernando Wetford, *Populismo, Marginalización y Dependencia*, p. 174-193 (en particular el apartado relacionado al Ejército Industrial de Reserva y sus fluctuaciones durante el ciclo económico), y Ana Esther Ceceña, *Los miserables en la teoría social latinoamericana; en La teoría social latinoamericana* (véanse referencias bibliográficas).

informales resultaron ser [...] aquellas ocupaciones de fácil entrada, que se realizaban con recursos propios de pequeña escala e intensivas en fuerza de trabajo, cuya capacitación se adquiría fuera del ámbito educativo" (Pliego, 1997: p. 53). Una primera dificultad que tropieza a este concepto es que depende directamente de la interpretación o de las apreciaciones de cada investigador, pues "En América Latina, el término de informalidad ha sido utilizado para intentar explicar la precariedad de las ocupaciones generadas en la región y la persistencia de un vasto sector de la población inserto en actividades realizadas por cuenta propia. El sector informal de trabajo ha tomado relevancia en estos países a raíz de la contracción en la demanda de trabajo para las ocupaciones del sector moderno de la economía" (Pliego, 1997: p. 53). En este caso particular y a diferencia de las tesis y los enfoques clásicos la segmentación laboral proviene del lado de la demanda de trabajo. Una segunda dificultad a la que se enfrenta este concepto es que aglutina en su seno lo mismo a individuos que a empresas.

El sector informal es concebido por algunos miembros del PREALC como "un conjunto heterogéneo de actividades productivas cuyo principal elemento común es emplear a un número de personas que no podrían ocuparse en el sector moderno, quienes deben subemplearse con relativamente escaso acceso a factores de producción complementarios del trabajo. La manifestación más clara de la falta de acceso a los factores de producción es la baja relación capital-trabajo y, como consecuencia de ello, los bajos ingresos laborales" (Pliego, 1997: p. 54). Luego entonces, según la lógica del PREALC, las imperfecciones y el bajo desarrollo de los mercados de bienes y de capital, así como las diferentes dotaciones de recursos hacen que el mercado de trabajo tenga un funcionamiento diferente; "...en las economías latinoamericanas el sector moderno o formal se encuentra integrado en gran parte por empresas con estructuras de mercado oligopólicas. Adicionalmente se observa una característica inherente al desarrollo de tales estructuras: el uso intensivo del capital. De esta forma, las empresas modernas pueden imponer barreras a través de la adopción de tecnologías que implican la subutilización de

sus capacidades productivas, las cuales se pueden aprovechar en cualquier momento para eliminar a los nuevos entrantes" (Pliego, 1997: p. 54). Así las cosas, "En opinión de los investigadores del PREALC, el desempleo en este enfoque es voluntario ya que la población puede elegir entre la búsqueda de un empleo en el sector moderno u ocuparse en una actividad del sector informal. Sin embargo, lo que no tiene un carácter de voluntariedad es la exclusión de los trabajadores del sector formal o moderno de la economía. De esta manera, el excedente de oferta laboral que se ocupa en las actividades informales se constituye como un ejército de reserva del mercado de trabajo" (Pliego, 1997: p. 56).

Analizada de esta manera, la desocupación voluntaria significa entonces la preferencia por un empleo, al salario prevaleciente, en el sector informal; siendo que "El ingreso obtenido por las unidades productivas del sector informal procede del ingreso generado en las actividades desempeñadas en el sector formal, principalmente de la demanda de bienes y servicios de los hogares de los grupos asalariados del sector formal. Por lo tanto, la demanda del sector informal dependerá de las remuneraciones salariales cubiertas en el sector formal" (Pliego, 1997: p. 57)⁸⁸.

Una gran dificultad para cuantificar la magnitud del sector informal reside en la utilización de las estadísticas existentes, pues los criterios para clasificar a la población en el empleo informal (de acuerdo con las estadísticas disponibles) son (Pliego, 1997: p. 61):

Por posición en el trabajo. Se clasifica a los trabajadores de acuerdo con su carácter de asalariados o no asalariados en la ocupación que desempeñan. Esto es, si la persona que realiza un trabajo está subordinada a un patrón o empresa y existe un pago contractual en dinero o especie, la categoría que le corresponde es de asalariada, mientras que una persona es considerada como no asalariada cuando

⁸⁸ Para ver un modelo completo desarrollado por PREALC, consultar Pliego (1997: p. 57-59).

realiza una actividad independiente y autónoma (por cuenta propia), por la cual recibe a cambio una remuneración monetaria e en especie, o bien cuando aun trabajando para un patrón o empresa no recibe pago alguno.

Por el tamaño de los establecimientos en que realiza sus actividades. En términos generales se mide a partir del número de trabajadores que laboran en los establecimientos. El criterio utilizado para determinar el número de trabajadores puede diferir de acuerdo con la rama de actividad analizada.

Por los ingresos percibidos. Esta clasificación se lleva a cabo a través de establecer una remuneración mínima para el trabajo, la cual puede ser legalmente vigente. Si una persona percibe ingresos inferiores a esta remuneración se le clasifica dentro del sector informal.

Dentro de esta visión, la clasificación de la informalidad según el ingreso percibido es la más relevante porque el objetivo de las personas es la obtención de un ingreso. Sin embargo, no es tan precisa, ya que por ejemplo: "No existe una explicación clara del porqué se excluye al trabajo doméstico asalariado de la cuantificación del sector informal [...] el empleo doméstico aun cuando presenta ciertas características de informalidad, como la falta de acceso a factores complementarios al trabajo, es excluido a partir de consideraciones ambiguas y contradictorias. Asimismo, el ingreso del sector informal proviene del ingreso del sector moderno. Por lo tanto, es completamente congruente con el comportamiento del sector informal que el empleo doméstico dependa del ingreso del sector moderno de la economía" (Pliego, 1997: p. 61-62). Además de que la simplificación teórica de construir un supuesto dualismo, no provee de respuestas contundentes a la dinámica del empleo, pues por ejemplo "En el modelo elaborado por los miembros del PREALC, una caída en la demanda de fuerza de trabajo en el sector formal (o una tasa de crecimiento por debajo del ritmo de aumento de la oferta de fuerza de trabajo) afecta negativamente el empleo y las remuneraciones del sector informal" (Pliego, 1997: p. 61-62).

A partir de los argumentos presentados en los párrafos anteriores podemos concluir que la noción de informalidad es, desde el punto de vista conceptual, algo muy débil. Podemos ubicar las dificultades conceptuales en tres grandes grupos⁸⁹:

1. La presencia de criterios múltiples, cada uno de los cuales puede cumplirse de manera independiente de los demás.
2. La imposibilidad de separar, efectivamente, al universo de referencia en dos sectores ajenos y complementarios.
3. La imprecisión en el universo de referencia. Ya que se utiliza indistintamente el establecimiento, el hogar o el individuo.

Ante la ambigüedad palpable de la noción de *SIU* -y de la consecuente frontera que separa a las actividades *formales* de las *informales*-, se podría decir que estamos en presencia de un vacío teórico, ya que no existe un conjunto coherente de enunciados que rindan cuenta explicativa del papel del trabajo no asalariado y de las pequeñas unidades en el proceso de desarrollo contemporáneo. De ahí que mucha de la discusión sobre el tema sea más bien de corte empírico.

Siendo así, y atendiendo a las definiciones de informalidad que aquí se hemos presentado, podemos concluir que las diversas nociones de *SIU* que aparecen en la literatura especializada, incluyen al menos una de las actividades o unidades económicas que se listan enseguida (Salas, 2003: Cap. II):

1. Los individuos que buscan obtener un ingreso, por vías no ilegales y distintas al desempeño de una actividad económica (diferentes modalidades de mendicidad), esto es sin realizar un acto de venta de un bien o un servicio.

⁸⁹ Tomado de Carlos Salas (2003) *Traectorias laborales en México: empleo, desempleo y microunidades*, Capítulo II.

2. Los trabajadores domésticos remunerados.
3. Los trabajadores no asalariados, esto es trabajadores por cuenta propia o trabajadores familiares no remunerados (excluyendo a los profesionistas).
4. Los trabajadores asalariados que carecen de condiciones adecuadas de trabajo, sea en términos de salario, tipo de contrato laboral o cobertura (incluido el pago) de prestaciones.
5. Los trabajadores que realizan alguna tarea en el marco de la subcontratación con empresas típicamente capitalistas.
6. Las microempresas, por lo general entendidas como unidades de producción con un número de trabajadores inferior a diez.
7. Todos los establecimientos que no cumplen con alguna disposición legal relativa al ámbito laboral.
8. Aquellas unidades que incumplen alguna regulación gubernamental, como por ejemplo el registro ante las autoridades fiscales.

2.5 Indicadores alternativos.

Ante la complejidad de la estructura ocupacional y su comportamiento, han existido otros intentos de construir dispositivos estadísticos más "precisos", en el caso de México, por ejemplo según el INEGI (Carlos Jarque *dixit*) "en los países en desarrollo una gran parte de la población ocupada labora jornadas parciales (menos de 40 horas semanales)"; por tal motivo el INEGI elaboró nueve indicadores complementarios a los tradicionales (tasas de ocupación y desocupación, tasas de participación, etc.). De manera muy breve podemos resumirlos de la siguiente forma (según las definiciones del INEGI):

Tasa General. Representa la proporción de la población que en la semana de la entrevista no tenía empleo pero que realizó en los dos meses anteriores al periodo de referencia alguna actividad para encontrarlo, con respecto a la Población Económicamente Activa.

Tasa de Desempleo Abierto por Nivel de Instrucción. Se muestra la proporción de la población desempleada abierta según diferentes niveles de escolaridad.

Tasa de Desempleo Abierto Alternativa (TDAA). El concepto de Población Desocupada utilizado en esta definición no sólo considera a los desocupados abiertos, sino también a la parte de la Población Económicamente Inactiva que suspendió la búsqueda de empleo para refugiarse en actividades del hogar o estudio, pero que se encuentran disponibles, para aceptar un puesto de trabajo, a este grupo se le conoce también como desocupados encubiertos. Se incluye, asimismo, a las personas que comenzarán a trabajar en las cuatro semanas posteriores a la semana de referencia.

Tasa de Desempleo Abierto Tradicional (TDAT). Muestra la proporción de personas desocupadas abiertas respecto a la Población Económicamente Activa. La Población Desocupada Abierta, incluye a las personas de 12 años y más que en el periodo de referencia de la encuesta no trabajaron ni una hora en la semana, pero realizaron acciones de búsqueda de un empleo asalariado o intentaron ejercer una actividad por su cuenta.

Tasa de Presión Efectiva Económica (TPEE). Mide la proporción de la Población Económicamente Activa que se encuentra desocupada o que está ocupada, pero busca un empleo adicional.

Tasa de Presión General (TPRG). Registra el porcentaje que representa la Población Desocupada y los ocupados que buscan trabajo con el propósito de cambiarse o tener un empleo adicional, respecto a la Población Económicamente Activa.

Tasa de Ocupación Parcial por Razones de Mercado y Desocupación (TOPRMD). Es el porcentaje que representa la población desocupada abierta y la población

ocupada que labora menos de 35 horas a la semana, por razones de mercado respecto a la Población Económicamente Activa. Las razones de mercado consideradas como causa para trabajar menos de 35 horas a la semana se refieren a: disminución de la producción o ventas, falta de materias primas, descomposturas de vehículos o maquinaria, falta de clientes, pedidos o financiamiento.

Tasa de Ingresos Inferiores al Mínimo y Desocupación (TIID). Mide el porcentaje que representa la Población Desocupada y la Ocupada que tiene ingresos inferiores al salario mínimo, respecto a la Población Económicamente Activa.

Tasa General de Necesidades de Empleo (Tgne). Es la proporción de la Población Económicamente Activa y de la Población Económicamente Inactiva Disponible que se encuentra desocupada abierta en el periodo de referencia, que está disponible para trabajar aunque haya abandonado la búsqueda del mismo, que iniciará un trabajo próximamente, ocupados que buscan trabajo con el propósito de cambiarse o de tener un empleo adicional o los ocupados que trabajan menos de 15 horas en la semana de referencia.

Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación (TCCO). Se refiere a la proporción de la Población Ocupada que se encuentra trabajando menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, que trabajan más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo o que labora más de 48 horas semanales ganando menos de dos salarios mínimos.

Distribución Porcentual de la Población Urbana Ocupada. Se incluyen series con información referente a la distribución porcentual de la población urbana ocupada desagregada y catalogada de acuerdo a las características de su actividad.

Por el momento, no haremos una revisión puntual de cada uno de estos indicadores, sin embargo si diremos que "Es indudable que la mayoría de los

indicadores antes señalados están contruidos sobre los siguientes criterios: la subutilización de la fuerza de trabajo a partir de horarios de trabajo reducidos y de un ingreso menor que el considerado como de subsistencia [...] *bajo ésta lógica*, [...] El establecimiento de una jornada de trabajo "normal" como parámetro de medición de las condiciones de ocupación supone que la mayoría de la gente desempeña actividades asalariadas y dependientes. No es el caso de México, puesto que una importante proporción de la población se ocupa en actividades independientes o no remuneradas, lo que excluye el desempeño de un horario de trabajo "normal". La mayor participación de la población en el mercado laboral refleja más bien la urgencia por obtener un ingreso" (Pliego, 1997: p. 36-37), lo que se traduce en una imprecisión metodológica pues está comprobado que lejos de disminuir, las jornadas promedio de trabajo, aumentan (Pliego, 1997: p. 37).

De manera más puntual diremos que "[...] en la TOPRMD, que agrupa a la población ocupada en jornadas laborales menores a 35 horas debido a una demanda restringida, se cuantifica sólo a una proporción bastante pequeña de la población que declara trabajar menos de 35 horas por razones de mercado, es decir, por restricción en las ventas. En cambio la TOPD2, integrada por la totalidad de la población ocupada menos de 35 horas a la semana y que incluye, entre otras, a las personas que declararon que era su jornada normal, muestra un nivel por encima de la TOPRMD de alrededor de 16 puntos porcentuales. La existencia de esa importante diferencia relativa a favor del grupo poblacional con jornada laboral menor a 35 horas semanales [...] es probablemente correcta. Sin embargo, puede tener dos interpretaciones. Por un lado, existen estudios que consideran esta declaración causada por la incomprensión, de parte de los entrevistadores, del sentido preciso de la pregunta: que las restricciones en la demanda ocasionan el desempeño de un horario inferior al "normal". Otra interpretación [...] es que esa población realiza actividades productivas adicionales a otras actividades no productivas, es decir, que no están destinadas al mercado" (Pliego, 1997: p. 40).

En lo que hace al salario mínimo como indicador de la dinámica ocupacional (y como una clasificación de la población, según su nivel de ingreso), tendríamos que decir que "Si se considera como criterio de clasificación una percepción que, como en el caso del salario mínimo, ha registrado una disminución constante en términos reales de 1987 a 1995 [...] entonces el criterio de captación de la población a partir de un rango de ingresos se modifica periodo a periodo. Esto impide la comparabilidad de la información en el tiempo." (Pliego, 1997: p. 40-41).

De lo anterior se desprende que bajo esta lógica "la subocupación medida a partir de jornadas laborales reducidas y de un nivel nominal de ingreso resultan insuficientes para capturar este concepto. Los indicadores complementarios muestran sólo una visión parcial y restringida por el uso de categorías distantes de las complejas características del mercado laboral en este país" (Pliego, 1997: p. 40-41). Finalmente diremos que ni siquiera en términos de los indicadores tradicionales la caracterización de la realidad ocupacional según éstos parámetros -nivel de ingreso y duración de la jornada de trabajo- tiene una aproximación certera, pues en países en desarrollo la desocupación abierta no refleja el excedente de oferta laboral (porque éste excedente no se manifiesta en una búsqueda activa de una ocupación asalariada, ni en su salida del mercado laboral, sino en el desempeño de cualquier actividad remunerada -por lo general actividades precarias e inestables-.

A manera de conclusión, en lo que toca a éstos supuestos indicadores alternativos diseñados *ad hoc* para construir una explicación más "precisa" de los fenómenos ocupacionales observados en México -y más general en América Latina-, diremos que por encima de toda la "formalidad" y el "rigor" con el que han sido elaborados, no permiten avanzar mucho en la comprensión de los mismos en tanto manifiestan una gran vaguedad, así como una obtusa complejidad que no puede soslayarse, pues por ejemplo, "No queda claro si el sector informal urbano es el universo compuesto por empresas pequeñas o por trabajadores que no reciben los

beneficios de la legislación laboral" (Rendón y Salas, 1985: p. 27). De manera más general, "Queremos llamar la atención sobre el hecho de que tanto el concepto de subempleo como el de sector informal urbano han servido para encubrir o distorsionar...una estructura económica deforme desde su raíz: la apropiación, por unos cuantos, del producto del trabajo de las mayorías" (Rendón y Salas, 1985: p. 27).

A partir de lo desarrollado en las páginas anteriores podemos reafirmar lo que ya declamos al principio de este capítulo: la mejor forma de analizar la ocupación sin recurrir a eufemismos ni categorías y/o conceptos tramposos diseñados *ad hoc*, es a través de la generación de empleos estables y bien remunerados. Así mismo es patente la incapacidad de las teorías convencionales para rendir cuenta explicativa de la compleja dinámica de la ocupación en México -esto es particularmente significativo para el caso de aquéllas de inspiración neoclásica-.

3. Dinámica de la ocupación en México 1982-2000.

En los años ochenta, el advenimiento del llamado Consenso de Washington (Williamson, 1990), representa un hito más de la discusión sobre el empleo y desarrollo. El argumento central implícito en dicho "consenso" es que la mejor manera de estimular el crecimiento económico (y luego entonces, el empleo) estriba en la apertura de la economía mundial al movimiento de bienes, servicios y capitales (Banco Mundial, 1987). En el caso de los países en desarrollo, el problema central para alcanzar un crecimiento sostenido es la debilidad (o ausencia) de un ambiente adecuado para estimular el crecimiento del sector privado. Este ambiente institucional y político que se nos ofrece bajo el rótulo de "amistoso con el mercado" consiste, básicamente en crear una infraestructura moderna, una fuerza de trabajo calificada, estabilidad macroeconómica acompañada de una apertura comercial casi irrestricta así como un entorno institucional favorable a la empresa privada (Banco Mundial, 1991). En la medida en que estas condiciones se cumplan en un país, se alcanzará el crecimiento económico y la redistribución del ingreso, ya que los aumentos en la productividad y educación general se verán reflejados en los salarios (Banco Mundial, 1995). En última instancia, el crecimiento económico servirá, desde la óptica de la ortodoxia económica para disminuir la pobreza.

Históricamente, el modelo de acumulación anterior (i.e. *sustitución de importaciones*) inicia hacia fines de la década de los treinta y entra en su fase de agotamiento, primero en el terreno propio de las actividades agrícolas a mediados de los años sesenta y de manera más generalizada durante la década de los setenta. Sin embargo, es hasta los años ochenta cuando se expresa a plenitud la crisis estructural que caracteriza la parte más profunda de la fase descendente del ciclo de acumulación. En particular, los últimos veinte años pueden ser vistos como una suerte de puente entre el agotamiento de un modelo y otro, que se está consolidando de manera rápida y creciente. Consecuentemente, el estadio actual

del desarrollo de México está caracterizado por redefiniciones en términos de las actividades que fungen como eje del nuevo proceso continuo de acumulación.

Hasta ahora el resultado ha sido la creación de una economía de dos pisos: el primero está vinculado a la exportación y al sistema financiero internacional, mientras que el segundo, está conformado por unidades económicas orientadas al mercado interno y fuera de los circuitos financieros. Este período de transición también implicó cambios en la manera en que las distintas actividades económicas se articulan entre sí. En este sentido, el capitalismo mexicano se reestructuró en una etapa en donde la economía mundial se caracteriza por un aumento importante de la capacidad productiva, acompañado por una caída en la capacidad de las economías nacionales para generar puestos de trabajo, ya sea tanto en número como en calidad. La reestructuración económica también se tradujo en un proceso acelerado de instalación de plantas fuera de las zonas que tradicionalmente habían sido el centro geográfico del anterior modelo de acumulación. Este traslado tiene su expresión más palpable en el caso de las actividades maquiladoras de exportación localizadas en la frontera norte del país. No obstante, el proceso reorientación geográfica de las actividades no se redujo sólo a las maquiladoras, sino que también implicó el crecimiento de varias ciudades medias ubicadas a partir de la zona centro del país.

Sin embargo, a pesar de los auges regionales, a escala nacional, la población trabajadora ha vivido una larga crisis, expresada en una creciente y asimétrica concentración del ingreso y en un sistemático deterioro de su nivel de vida. Este deterioro se explica, fundamentalmente, por la baja en los ingresos derivados del trabajo. De hecho operan aquí dos procesos paralelos, que son expresión clara del dualismo de la economía mexicana actual; por un lado, la insuficiente creación de puestos de trabajo estables y bien remunerados en las unidades medianas y grandes, y por otro, la creciente generación de puestos de trabajo en microunidades, donde los niveles de remuneración son notoriamente bajos.

3.1 Hechos y consideraciones sobre el desarrollo económico reciente de México.

En términos generales, las características y la dinámica del empleo en cualquier país tienen siempre como telón de fondo, la fase de acumulación capitalista en la que éste se encuentre. Esto se debe a que los puestos de trabajo son creados en un ámbito donde se da la primacía de las relaciones sociales del capitalismo, en el cual la inversión productiva y sus ciclos juegan un papel fundamental para definir el nivel y características del empleo que generan en un momento dado. Así, debido a que la acumulación no ocurre jamás en un espacio aislado donde sólo existen el capital y el trabajo (ambos en forma pura), es necesario examinar también el papel que juegan una serie de instituciones y arreglos institucionales en cada una de esas etapas, en tanto que la estructura institucional también incluye las relaciones entre la clase trabajadora y la clase capitalista (acuerdo capital-trabajo) e involucra también las relaciones internacionales, de tal suerte que:

"Los cimientos de la acumulación capitalista abarcan más que el avance tecnológico y la inversión en capital. Se debe tener toda una constelación de condiciones para que la acumulación continúe: debe haber un suministro creciente de fuerza de trabajo; los salarios deben ser suficientemente bajos para garantizar ganancias, pero suficientemente altos para que los trabajadores puedan comprar lo que ellos mismos producen; la oferta monetaria debe seguir el ritmo de la acumulación; deben existir mecanismos de crédito que unan puntos en el tiempo y en el espacio, se deben crear formas de organización de los negocios que permitan administrar la producción competentemente; se debe expandir el aparato de ventas en conjunción con la creciente masa de mercancías, [...]" (Storper y Walker, 1989)

Dicha estructura entra en crisis, eventualmente, debido a la propia naturaleza inestable del capitalismo. Así, la caída en la tasa de ganancia y los problemas de realización, conducen en el largo plazo a crisis de magnitud variable, pero cada vez más intensas hasta que se desarrolla una crisis económica profunda. Esta crisis de la acumulación hace que se debilite la estructura social sobre la cual se opera ésta.

Para los fines de análisis que persigue este trabajo hemos decidido utilizar la noción de *estructura social de acumulación*, en tanto que consideramos que es la más adecuada para dar cuenta del proceso de acumulación capitalista -así como el entorno institucional en el que éste ocurre- actual de la economía mexicana. De manera muy esquemática, a continuación expondremos los principales planteamientos de la teoría de la ESA⁹⁰.

A grandes rasgos, puede decirse que la teoría de la ESA es una teoría de: 1) la estructura institucional, 2) la formación de instituciones, 3) el cambio institucional, 4) las ondas largas y la crisis, y 5) el desarrollo histórico del capitalismo (Naples, 1994). Los primeros trabajos publicados en torno a la noción de *estructura social de acumulación* se deben a Gordon (1978, 1980) y Bowles *et al* (1983); en su visión del capitalismo, la escuela de la ESA establece que el capitalismo es una sucesión de *estructuras sociales de acumulación* que caracterizan la historia de un país. El análisis de la ESA identifica los conflictos de clase del capitalismo como la clave de las nuevas instituciones; las economías capitalistas están envueltas en conflictos entre clases y sectores de clases (esto incluye conflictos capital-vs-trabajo, migrantes-vs-población nacional, empresas pequeñas-vs-empresas grandes, industria-vs-sector financiero, conflictos raciales, minorías, problemas de género, etc.). Existen también conflictos entre capitalistas y clases de otros modos de producción subdominantes: remanentes feudales, sociedades tribales, estructuras familiares patriarcales, etc. (Naples, 1994). Si bien tales conflictos no necesariamente pueden ser eliminados, si pueden ser manejados: los arreglos institucionales posibilitan formas de expresión adecuadas para estos conflictos, al tiempo que facilitan soluciones particulares, las cuales favorecerán el proceso de acumulación.

Para dar cuenta de la relación entre las instituciones y el proceso de acumulación, la teoría de la ESA utiliza el término *estructura social de acumulación* para hacer referencia a un conjunto de instituciones existentes en un lugar y época definido,

⁹⁰ En lo sucesivo se utilizarán las ESA para designar a la teoría (o escuela de pensamiento), mientras que *estructura social de acumulación* se utilizará para hacer referencia al concepto.

las cuales estimulan la acumulación. En este sentido, para ésta escuela la acumulación no es solamente un proceso económico; en ella se entrelazan lo mismo procesos políticos, que ideológicos. Al interior de la escuela de la ESA, existen dos visiones de cómo surge una nueva *estructura social de acumulación* (Kotz, 1994): una argumenta que en cualquier período histórico dado, algunos conflictos de clase son más relevantes que otros, toda vez que éstos conflictos son canalizados por nuevas instituciones, se establece un nuevo núcleo institucional, en torno al cual, las demás instituciones deberán construirse. Una visión alternativa, sugiere que a la vista de la ruptura de las instituciones viejas, las clases (y sus sectores) experimentan nuevas formas de conflicto, que se traducen en nuevas visiones del mundo (lo que puede poner en tela de juicio la esencia misma del capitalismo), de ser así, en lugar de una nueva *estructura social de acumulación*, puede surgir una estructura política-económica totalmente nueva.

En su origen, la idea de *estructura social de acumulación* fue propuesta como una respuesta al problema de las ondas largas del crecimiento económico en tanto buscaba una explicación de las variaciones cuantitativas de la tasa de acumulación de capital en períodos largos de tiempo. O sea que se buscaba caracterizar el impacto de las instituciones sobre la tasa de acumulación. Dado el énfasis que la escuela de la ESA concede a las ondas largas, su análisis de las instituciones busca explicar como éstas sientan las bases para un período de acumulación sostenida. De esta forma, las instituciones que funcionan al interior de la *estructura social de acumulación* crean estabilidad y predecibilidad, las cuales son prerequisites para un proceso de acumulación rápido y sostenido (pues estimulan a la inversión). El punto central de éste análisis es, entonces, el efecto que la relación acumulación/instituciones tiene sobre el grado de estabilidad y predictibilidad de la acumulación sostenida. En este sentido podría decirse que esta visión se asemeja un poco al análisis keynesiano del papel de la inversión. En lo tocante a las causas de las crisis económica, ésta escuela sostiene que las crisis son el resultado del colapso de la *estructura social de acumulación* prevaleciente, dado que algunas de las

instituciones claves que conforman la misma pueden debilitarse y no seguir funcionando de manera efectiva. Esto ocurre porque las instituciones conforman una totalidad integrada; el colapso de alguna de las instituciones clave detiene o desacelera la acumulación, produciendo una crisis. Cada crisis es una manifestación de las contradicciones que resultan de la relación acumulación/instituciones. Así pues, para esta escuela la acumulación depende completamente de una apropiada *estructura social de acumulación*, la crisis ocurre si, y sólo si, la *estructura social de acumulación* prevaleciente se colapsa. En términos muy generales, la concepción de una solución teórica para la crisis -a partir de la noción de *estructura social de acumulación*-, implica necesariamente un cambio estructural (esto es, un nuevo conjunto de instituciones). Desde la perspectiva propuesta por la ESA, las innovaciones políticas llevadas a cabo por las distintas clases y grupos sociales conducen a la creación de una nueva *estructura social de acumulación*: las luchas entre capitalistas y trabajadores, clases sociales y segmentos de clases sociales llevan a la consecución de reformas institucionales que promuevan de nuevo la acumulación. Para la escuela de la ESA, las instituciones son una totalidad integrada (aunque cada institución dentro de la *estructura social de acumulación* aparezca como una entidad desarrollada independientemente).

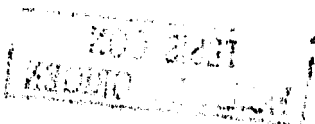
En este sentido, algunas de las instituciones que conforman la estructura social de acumulación tienen como función aminorar o restringir los efectos de la lucha de clases y de la competencia generalizada entre los capitalistas. Como estas instituciones tienden a perder eficacia al enfrentar un escenario de persistente conflicto de clase, o de cambios continuos en las formas de expresión de la competencia, se produce también un debilitamiento paulatino de la estructura social de acumulación.

En las fases de onda larga descendente puede haber una alternancia rápida de crecimientos sectoriales, y depresiones profundas, mientras que durante un período de crecimiento sostenido lo más normal es que los episodios de recesión o

estancamiento sean menores. Durante esos períodos de crecimiento más lento o de depresión se están creando nuevas instituciones: algunas veces muy pacíficamente, otras veces no tanto. La tecnología puede cambiar de manera abrupta debido a la búsqueda de nuevos sectores de inversión, visión que yace tras la noción de rachas de destrucción creativa de Schumpeter.

Por otro lado, si bien es cierto que el tránsito a una nueva estructura social de acumulación puede implicar reajustes drásticos en el poder relativo de diferentes clases, no se puede pasar por alto el hecho de que las ondas largas de desarrollo siguen referidas a una economía capitalista. De modo que la condición de posibilidad de reestructuración de una economía capitalista no es otra que la recuperación de un ritmo de acumulación sostenida. Por tanto, el tránsito a una fase de onda larga ascendente se considera exitoso si el crecimiento continuo se prolonga por un período de tiempo considerable; este crecimiento ocurrirá bajo el nuevo arreglo institucional que posibilita la reproducción ampliada.

Una de las principales limitaciones de la noción de estructura social de acumulación es que no existen argumentos desarrollados sobre los mecanismos que permiten o facilitan el cambio de una a otra estructura particular cuando entran en crisis las instituciones que dieron forma a un modelo de acumulación específico (Mandel, 1995). No obstante, la noción de estructura social de acumulación es una herramienta heurística útil para el análisis de las coyunturas económicas nacionales (Kotz, 1990), pues si bien la mayoría de los análisis existentes se circunscriben a las naciones capitalistas avanzadas, y el contexto ha sido siempre nacional; en general, los estudios realizados a la fecha no consideran elementos del contexto internacional o bien lo hacen de manera superficial. Esta ausencia es especialmente significativa en el caso de las naciones capitalistas menos desarrolladas, cuyas economías o "estructuras de acumulación" son mucho más "dependientes" y donde los factores externos juegan un papel importante.



Ahora bien, los primeros síntomas de que la fase anterior de acumulación capitalista (i.e. estructura social de acumulación) estaba entrando en una etapa de estancamiento, se presentan en los años sesenta en el campo mexicano, con el estancamiento de la producción (cuadro 3.1). Baste recordar que el campo mexicano había sido hasta entonces el principal surtidor de divisas para el país; simultáneamente a esta situación de estancamiento se observó un grave deterioro de los precios relativos de intercambio de los productos agrícolas en el escenario internacional, lo que a la postre precipitaría la crisis. La década siguiente inicia con un crecimiento del PIB cada vez más lento y en 1976, se derrumba ese símbolo de la estabilidad de la economía mexicana que era la paridad del peso frente al dólar. El déficit creciente en la balanza comercial, rasgo inconfundible de la dependencia externa de la estructura productiva de México, llegó a un punto en que el tipo de cambio frente al dólar era, simplemente, insostenible.

Cuadro 3.1
Balanza comercial agrícola.
 (millones de dólares)

| Años | Exportaciones | Importaciones | Saldo |
|------|---------------|---------------|--------|
| 1960 | 410.5 | 58.8 | 351.7 |
| 1965 | 642.4 | 41.7 | 600.7 |
| 1970 | 524.9 | 133.3 | 391.6 |
| 1974 | 653.2 | 763.3 | -110.1 |
| 1975 | 598.8 | 636.5 | -37.7 |

Fuente: C. Luiselli y J. Mariscal "La crisis agrícola a partir de 1965", en "Desarrollo y crisis de la economía mexicana" FCE, 1981, p. 445.

Evidencias recientes basadas en una estimación de la tasa de ganancia para la economía mexicana (Mariña y Moseley, 2001) muestran una fuerte caída después de 1965, acelerada durante los años setenta. En este sentido, el auge petrolero únicamente pospone la crisis económica que estalla abiertamente en 1982, y que se expresa en una caída en el PIB y en una implícita moratoria en el pago de la deuda externa, la cual se vuelve inmanejable durante ese año (MacEwan, 1992), debido a la caída en los precios del petróleo y al alza internacional de las tasas de interés.

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

Es por estas razones que el año de 1982 se transforma en el momento simbólico de la ruptura del modelo de acumulación construido a partir de los treinta. Esta ruptura económica irá acompañada de la llegada al centro del poder de un grupo político más conservador, cuya concepción de la política económica -inspirada en las recetas de la ortodoxia de inspiración neoclásica- buscó enfrentar la crisis desencadenada por la deuda externa. Las prescripciones de corte neoclásico que dieron lugar a una nueva política económica fueron, a grandes rasgos las siguientes: contracción de la demanda interna para abatir la inflación y el déficit en la balanza comercial, así como el inicio del proceso de privatización de empresas de propiedad pública (Barkin, 1990; Green, 1999). De manera más puntual podemos agrupar esta serie de medidas en su contexto institucional de la siguiente manera (Córdoba, 1992: p. 422-434):

Estrategia macroeconómica general. Se “dio prioridad inicial al fortalecimiento financiero de la economía, con la premisa de que la magnitud del déficit fiscal determinaba los márgenes para estabilizar y ordenar la conducción del cambio estructural [...] Las condiciones macroeconómicas -asumidas como indispensables desde su inicio para asegurar la eficacia de esa política de ingresos- fueron tres: el sobreajuste fiscal, las cuentas externas fuertes y la realineación de los precios relativos. De otra manera la incongruencia entre el crecimiento de los agregados monetarios y las pautas nominales hubiera creado distorsiones en los precios insostenibles con el tiempo”.

Sector privado. “Ante este panorama el sector privado asumió compromisos específicos -sector por sector- para absorber por medio de la reducción de sus márgenes de utilidad parte del incremento de los costos. Por su parte, los sindicatos aceptaron lineamientos generales de moderación salarial”.

Liberalización comercial. Se promovió la remoción de los obstáculos a la liberalización del comercio (en particular con el ingreso de México al GATT), dado

que "En 1982 todas las importaciones estaban sujetas a restricciones cuantitativas y el arancel promedio estaba por arriba de 50%, llegando en algunos casos hasta 100%".

Participación del estado en la economía. "Con el propósito de evitar burocracias se suprimieron procedimientos administrativos innecesarios y regulaciones obsoletas, tanto para disminuir el tamaño de la estructura administrativa gubernamental como para eliminar presiones en costos e ineficiencias económicas".

Privatización de empresas públicas. "La privatización de empresas estatales busca dos objetivos fundamentales: incrementar la eficiencia económica centrandolo los objetivos de su administración y fortalecer las finanzas públicas por medio de los recursos que se obtienen de su venta o de la eliminación de subsidios que se les otorgaban con anterioridad", baste recordar que en 1982 existían 1,115 empresas de propiedad estatal.

Cabe mencionar que, desde un principio, el éxito de la nueva estrategia económica dependió de manera crucial del control efectivo de los así llamados precios clave de la economía, esto es, los salarios, el tipo de cambio, y de los precios y tarifas del gobierno. En particular, el caso de los salarios resulta especialmente ilustrativo y tendría a la postre consecuencias perjudiciales para el nivel de vida del grueso de la población; ya desde entonces se iría perfilando una estrategia de aumentos salariales muy restringidos con el pretexto de abatir la inflación, esgrimiendo para tal propósito argumentos del tipo: "Las características de los contratos salariales son un factor muy importante para explicar la persistencia de la inflación. Supóngase que se deterioran los términos de intercambio de manera tal que se hace necesaria una devaluación; si los salarios nominales aumentan en la misma proporción que la devaluación, la depreciación del tipo de cambio real durará únicamente mientras los salarios estén rezagados con respecto a los precios. Una vez que los salarios los alcancen será necesario volver a devaluar, iniciándose el

ciclo de inflación y devaluación, a menos que las autoridades prefieran inducir desempleo y recesión para mantener precios y salarios de equilibrio por debajo del tipo de cambio" (Aspe, 1992: p.72)

Las primeras acciones en el ámbito económico del nuevo grupo en el poder tienen dos componentes. Uno, de corte más bien discursivo, que se puede resumir en un conjunto de afirmaciones según las cuales el mercado libre es el mejor mecanismo de asignación de recursos (y luego entonces de distribución del ingreso). Así, se afirma que, si bien al principio de la transición de la economía hacia una de libre competencia, habrá beneficios para sólo unos cuantos, con el paso del tiempo, éstos llegarán a la totalidad de la población (Green, 1999). El otro, de corte político y raras veces explicitado -aunque de igual forma subyacente-, es que el programa económico propuesto por la ortodoxia neoclásica exige un papel más activo de ciertos grupos empresariales, tanto en la economía como en la vida política del país, así como una nueva configuración de los acuerdos sociales (bajo la forma de los subsecuentes pactos de concertación económica); éstos grupos ocupan los espacios dejados por una menor participación económica del Estado (Thacker, 1999). En particular, esto ha implicado que los grupos financieros jueguen un papel cada vez más activo e importante en el funcionamiento de la economía.

De esta manera -afirmando sin pruebas empíricas ni teóricas-, la eficacia del mecanismo de mercado de libre competencia para garantizar el correcto funcionamiento de la economía, se justifican las acciones orientadas a minimizar la participación del Estado en las actividades económicas y en la supervisión de las mismas. De ahí la importancia otorgada, en el discurso oficial de los últimos sexenios, a la redefinición del papel directo e indirecto del Estado en el ámbito de la economía (Banco de México, 1994).

En resumidas cuentas: siguiendo de manera cabal la lógica propuesta por la ortodoxia económica neoliberal (Banco Mundial, 1991), el gobierno se planteó

como tareas primordiales la eliminación de casi la totalidad de las formas de intervención o regulación de la economía, la venta de empresas públicas, el otorgamiento de un fuerte apoyo a una nueva reglamentación económica, la apertura comercial casi irrestricta y el desarrollo del sistema financiero privado. El logro y permanencia de estos objetivos se presentó como uno de los requisitos necesarios para garantizar la inserción de México en la economía mundial en condiciones de mayor competitividad, para así poder impulsar la elevación del nivel de vida de los mexicanos en general (Aspe, 1993).

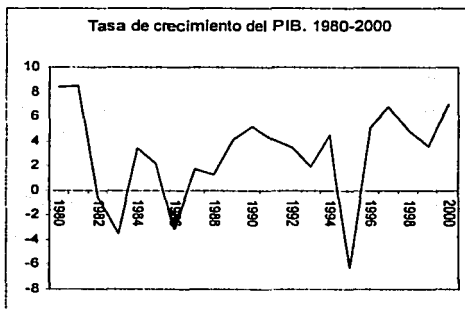
Como se demostrará en el apartado siguiente, en el terreno específico de la generación de empleo, la etapa de transición (i.e. ajuste estructural) ha sido caracterizada por un desempeño a todas luces mediocre en cuanto al volumen y a la calidad del empleo generado. Adicionalmente, se manifiesta un empeoramiento en las condiciones de vida de las mayorías, debido fundamentalmente a la baja en el poder adquisitivo de los salarios.

Entre 1982 y 1987, la economía mexicana atraviesa por un período de contracción y crecimiento lento (Gráfica 3.1), que contrasta fuertemente con el desempeño promedio anterior a 1981 (con una media de crecimiento anual de 6%.); a partir de 1988 y hasta 1994, la trayectoria de la tasa de crecimiento del PIB se asemeja a la de un clásico ciclo de negocios (Gráfica 3.1). Este hecho fue celebrado como ejemplo del "avance indiscutible" del proceso de "ajuste estructural", cuyo resultado final habría de ser -invariablemente- la inserción de México dentro del conjunto de naciones del primer mundo (Banco de México, 1994).

En este escenario, la crisis que estalla a finales de 1994, pone en evidencia algunos de los límites del modelo de economía abierta (Blecker, 1996). El origen de la crisis se finca en una importante contradicción: la economía requiere de divisas para su funcionamiento cotidiano, para lo cual debe exportar en condiciones de competitividad internacional (entre las que destaca el costo de las mercancías

producidas internamente). Por otro lado, para conseguir las metas inflacionarias, se manipuló el tipo de cambio manteniéndolo casi fijo (siendo en la práctica un especie de "ancla" nominal), con lo que se generó una sobrevaluación del peso. Debido a esto, las importaciones tendieron a crecer, y las exportaciones se volvieron más caras en el exterior. Eso condujo a un menor volumen de divisas derivadas del comercio externo. Para aminorar el problema derivado de un creciente déficit en cuenta corriente se recurrió al flujo de capitales especulativos, como forma de financiar dicho déficit (i.e. ahorro externo). La salida de capitales producida por la devaluación del peso en diciembre de 1994, fue el detonador de la mayor crisis de la economía mexicana desde los años treinta. A pesar de que la recuperación del crecimiento en el PIB fue relativamente rápida, el crecimiento es muy desigual debido a las desigualdades que existen entre ramas, tamaños de establecimiento y regiones. En la gráfica 3.2 se muestra que la tasa de ganancia no mostraba una vigorosa recuperación para el año de 1993, última fecha para la cual se tienen disponibles tales estimaciones (Maríña y Moseley, 2001).

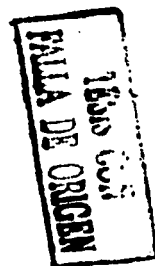
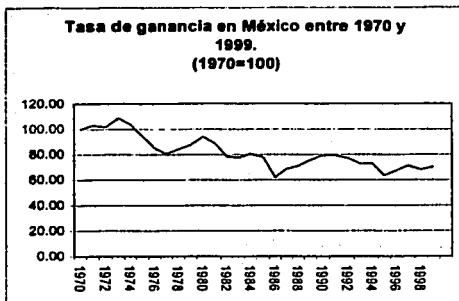
Gráfica 3.1



Fuente: Banco de información económica, INEGI.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Gráfica 3.2



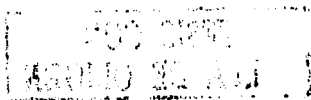
Fuente: elaborado a partir de Mariña y Moseley (2001).

Tal como se sugirió anteriormente, un estudio más detallado del desempeño de los distintos sectores de la economía nacional muestra notables diferencias en sus ritmos de crecimiento. Entre los sectores más dinámicos se encuentra el sector financiero. El desempeño de ese sector contrasta significativamente con el de los otros sectores, como la manufactura. La importancia del sector financiero en el proceso de tránsito hacia la onda larga de acumulación no es privativa de México. Su papel protagónico es una constante en todos los procesos de ajuste y cambio de modelo de desarrollo que se ha buscado implantar a partir de los años 80.

Uno de los rasgos más distintivos del modelo de economía abierta, es el abismo creciente que media entre las actividades productivas básicamente orientadas al exterior y aquellas dirigidas al mercado local: la apertura comercial indiscriminada condujo a una situación de competencia desigual entre las empresas nacionales y aquellas del exterior que pudieron posesionarse del mercado nacional. El más claro ejemplo de lo anterior es la industria maquiladora, cuyos escasos eslabonamientos con las actividades del resto de la economía nacional las convierten en actividades de enclave; además de que en sentido estricto la maquila no es parte del sector exportador, ya que sus productos no son comprados por las empresas que

inicialmente enviaron los insumos necesarios para la actividad maquiladora. De tal suerte que, entonces, el país nunca erogó divisas por concepto de importación de insumos, ni tampoco recibió ingreso alguno por la exportación de las mercancías maquiladas. Este rasgo dualista que exhibe la industria manufacturera es también visible en el resto de la economía, de hecho el nuevo modelo económico trajo consigo un cambio en la estructura sectorial del empleo (Rendón y Salas, 1993). Al mismo tiempo implicó cambios en la estructura regional de la ocupación. Estos cambios se expresan en la desaparición y el traslado geográfico de empresas, así como el surgimiento de nuevas actividades (Rendón y Salas, 1992 y 1994). De hecho, el nuevo modelo aceleró notablemente el proceso de integración de la economía mexicana a la de los Estados Unidos. Si bien la evidencia más palpable es el auge de las actividades de maquila para la exportación la culminación real del proceso fue la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio. Así pues, estamos en presencia de un fenómeno curioso: el acuerdo de libre comercio se supone tendría asociado un aumento de las exportaciones mexicanas, sin embargo lo que ha aumentado es la maquila, que es sólo una fase de un proceso de producción diseminado basado en el uso intensivo de mano de obra barata. Puede pensarse en la maquila como una especie de exportaciones ficticias cuyo único valor agregado corresponde a sueldos-salarios, prestaciones y gastos mínimos en infraestructura que se hacen en el país (a esto le llaman "inversión extranjera directa"); resulta paradójico el hecho de que el principal aumento en la actividad manufacturera en México debido al acuerdo de libre comercio se ubique dentro de una actividad que no depende estrictamente del libre comercio, como es la industria maquiladora.

Como se verá a continuación, en la realidad el modelo está lleno de contradicciones; más aún, tampoco puede afirmarse que haya dejado atrás la posibilidad de nuevos episodios de crisis; de hecho, aún y cuando transite a la fase ascendente de la acumulación capitalista, el modelo seguirá siendo excluyente. A continuación veremos por qué.



3.2 Algunas características del desempleo abierto en México.

Hasta el primer trimestre del 2001, el nivel promedio de la tasa de desempleo abierto se ubicaba alrededor de 2.49%, según cifras que incluyen 45 áreas urbanas del país. Lo anterior significa que, en promedio, entre los meses de enero a marzo, 25 de cada mil personas integrantes de la población económicamente activa (PEA) de esas ciudades, se encontraban sin empleo, a pesar de haber realizado una búsqueda activa de ocupación. Como puede verse en el cuadro 3.2, la tasa de desempleo abierto ha seguido una trayectoria cíclica, alcanzando su nivel más alto en 1995, para luego disminuir y recuperar su crecimiento durante 2001.

Cuadro 3.2

Tasas de desempleo abierto 1990-2000.

| Año | Tasa de desempleo abierto |
|---------------------|---------------------------|
| 1990 | 2.75 |
| 1991 | 2.63 |
| 1992 | 2.83 |
| 1993 | 3.42 |
| 1994 | 3.70 |
| 1995 | 6.22 |
| 1996 | 5.50 |
| 1997 | 3.73 |
| 1998 | 3.16 |
| 1999 | 2.50 |
| 2000 | 2.23 |
| 2001/ 1er trimestre | 2.49 |

Fuente: Base de información económica, INEGI

A pesar de todo, las cifras de desempleo son bajas si se comparan con los niveles internacionales de las mismas, incluso respecto de las tasas de América Latina, según se muestra en el cuadro 3.3. En él se puede apreciar cómo la tasa de desempleo de México es la más baja de toda la región. Hechos como este alimentan

la visión de que las cifras de desempleo abierto en nuestro país están siendo sistemáticamente manipuladas por las autoridades oficiales.

Cuadro 3.3
América Latina:
Desempleo Abierto Urbano (1999).
(Tasas medias anuales)

| País | Tasa |
|----------------------|-------------|
| Argentina | 14.3 |
| Bolivia | 7.5 |
| Brasil | 7.6 |
| Chile | 9.8 |
| Colombia | 19.4 |
| Costa Rica | 6.2 |
| Ecuador | 15.1 |
| El Salvador | 8.0 |
| Honduras | 5.8 |
| México | 2.5 |
| Nicaragua | 15.5 |
| Panamá | 13.6 |
| Paraguay | 9.4 |
| Perú | 8.3 |
| República Dominicana | 13.8 |
| Uruguay | 11.8 |
| Venezuela | 14.9 |

Fuente: Panorama Laboral 2000, OIT, Lima.

Además del nivel de desempleo, hay otra razón que se usa con frecuencia para argumentar que las cifras sobre desempleo no expresan el verdadero nivel del problema en el país. Se trata de la creencia de que estas cifras deben reflejar, de inmediato, el monto de ceses y recortes de personal que reporta cotidianamente la

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

prensa nacional. Al no observarse tal fenómeno, se concluye que las cifras reportadas en los informes de INEGI son de mala calidad o bien, que están alteradas. Se procede entonces, con frecuencia, a proponer ajustes a las cifras oficiales, la mayoría de los cuales carecen de fundamento. Más aún, para explicar la confusión sobre las cifras del desempleo es necesario recordar que la estadística sobre desempleo hace referencia al concepto de desempleo abierto (i.e. "involuntario" o "friccional"). Esta noción se aplica a quienes no tienen un empleo, pero que declaran haber desarrollado alguna actividad encaminada a obtener trabajo. De ahí que, los individuos que no están ocupados y que no han realizado una búsqueda activa de empleo, sean considerados desempleados voluntarios, y se les incluya en la población económicamente inactiva⁹¹. La noción operativa de desempleo abierto que se utiliza en México es semejante a la empleada por las agencias encargadas de generar las estadísticas laborales de casi todos los países del mundo, siguiendo las convenciones acordadas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Según la OIT, una persona se debe considerar ocupada, si trabajó cuando menos una hora durante el período de referencia usado para captar información de empleo, sea por la vía de un censo o de una encuesta (Hussmans et al, 1990). En México, el período de referencia es la semana anterior al levantamiento de la ENEU. Así, para que una persona se clasifique como ocupada en las cifras de INEGI, basta que declare haber trabajado una hora durante la semana anterior al momento en que le es aplicada la Encuesta, así haya sido como trabajador familiar no retribuido.

Consecuentemente, para que una persona sea incluida en la categoría de desempleados, debe estar sin trabajo y no haber trabajado siquiera una hora en la semana anterior al levantamiento de la Encuesta. Según los criterios de la ENEU, para que alguien sea considerado como desocupado abierto, debe además cumplir con la condición de haber buscado trabajo a lo largo de un período no mayor de dos meses anteriores al momento de la Encuesta. Además, desde de 1985, hay una

⁹¹ Ver capítulo anterior.

peculiaridad en los criterios utilizados en las encuestas de corto plazo, como la ENEU: Se considera como ocupada una persona que declara tener un empleo, pero no trabajó ni percibió ingreso (salario o ganancia) durante el período de referencia, si a pregunta expresa responde que volverá trabajar en cuatro semanas o menos. La decisión de registrar como ocupados a trabajadores que estuvieron inactivos o desempleados durante el período de referencia significa, en la práctica, ampliar para ellos dicho período. Por tanto se puede concluir que los propios criterios mencionados conducen, de suyo, a que el monto de desempleo abierto tienda a ser más bajo de lo que sería con criterios más rígidos, pero no explica totalmente el nivel del mismo. La pregunta inmediata es, entonces, ¿qué reflejan entonces las estadísticas de desempleo en México? Una respuesta inicial se puede obtener a partir de examinar algunas características del desempleo en las áreas urbanas entre 1990 y el 2000. Un primer hecho que destaca es la corta duración de los períodos de desempleo abierto. De acuerdo con el cuadro 3.4, la duración promedio tiende a disminuir. Actualmente el promedio es inferior a las cinco semanas, mientras que hace diez años, este promedio era de 5 semanas.

Cuadro 3.4

Proporción del desempleo urbano, por duración del desempleo (%).

| Año | Semanas desempleado | | |
|------|---------------------|------|---------|
| | 1-4 | 5-8 | 9 o más |
| 1990 | 42.0 | 26.4 | 31.6 |
| 1991 | 45.3 | 24.1 | 30.5 |
| 1992 | 45.2 | 25.2 | 29.6 |
| 1993 | 44.0 | 23.1 | 32.9 |
| 1994 | 47.0 | 21.4 | 31.6 |
| 1995 | 46.0 | 18.6 | 35.3 |
| 1996 | 45.3 | 18.1 | 36.6 |
| 1997 | 54.5 | 17.8 | 27.7 |
| 1998 | 57.5 | 17.9 | 24.6 |
| 1999 | 59.2 | 18.4 | 22.3 |
| 2000 | 60.3 | 17.6 | 22.1 |

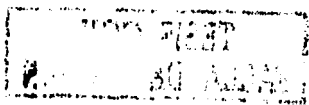
Fuente: Base de información económica, INEGI.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

En segundo lugar, el 50% de los desempleados que ya habían trabajado (los cuales son la mayoría) fueron cesados o bien, sus contratos temporales habían concluido. Esto significa que el otro 50% abandonó voluntariamente su empleo, sea por insatisfacción con el trabajo o por otros motivos (salud, personales, etc.).

Cuando se analiza la estructura de edades y el nivel educativo de los desocupados (Cuadro 3.5), destaca el que el 50% se encuentra entre los 15 y 25 años. En contraste con las cifras promedio para la población a nivel nacional, la media de años de estudio de los desempleados se ubica en la secundaria, y el porcentaje con estudios profesionales es del 22%. Las tasas de desempleo abierto para los grupos de edad 15-19 y 20-24 años son mayores que las tasas totales, según reportan la ENEU y la ENE. Por ejemplo, usando las cifras de la ENE, en 1998 la tasa nacional para áreas más urbanizadas era del 3.1%, mientras que las tasas de estos grupos de edad eran del 7.3 y 5.8 % respectivamente. Para el año de 1999, la tasa nacional había bajado al 2.6, mientras que la tasa para el grupo de edad 15-19 años se ubicaba en 5.3%, y la del grupo 20-24 alcanzó el 3.7%. Hay que señalar también que la tasa de actividad en esos grupos de edad es de 35% para el grupo 15-19 y de 64 para el grupo 20-24. Además, de acuerdo con el cuadro 3.9 de la ENE para 1999, de entre quienes están desempleados, la proporción de cónyuges o hijos del jefe del hogar donde se levanta la encuesta, es del 61%. Del conjunto de observaciones hechas con anterioridad se infiere que las personas en una situación de desempleo abierto son, básicamente, personas sin empleo que tienen la seguridad -o confianza- en que habrán de encontrar empleo en un período relativamente corto. En otras palabras, las evidencias primarias apuntan a caracterizar una parte importante del desempleo que se capta en las Encuestas como del tipo llamado friccional⁹².

⁹² Esto es, aquel que se presenta cuando un trabajador deja un empleo para incorporarse a otro.



Cuadro 3.5**Estructura por edad según nivel educativo de los desempleados.**

| | Desocupados | Sin instrucción | Primaria | Secundaria o | | Estudios profesionales |
|------------------|-------------|-----------------|----------|----------------------|--------------|---------------------------|
| | | | | estudios técnicos | Preparatoria | |
| TOTAL | 590,610 | 6,970 | 128,874 | 224,898 | 99,118 | 130,750 |
| 12 A 14 AÑOS | 12,304 | 0 | 8,720 | 3,584 | 0 | 0 |
| 15 A 19 AÑOS | 127,159 | 314 | 28,367 | 67,885 | 26,972 | 3,621 |
| 20 A 24 AÑOS | 171,389 | 532 | 20,781 | 61,642 | 41,285 | 47,149 |
| 25 A 29 AÑOS | 94,741 | 1,107 | 9,236 | 41,859 | 11,115 | 31,424 |
| 30 A 34 AÑOS | 51,553 | 645 | 8,929 | 19,224 | 7,325 | 15,430 |
| 35 A 39 AÑOS | 47,817 | 459 | 12,622 | 15,942 | 5,151 | 13,643 |
| 40 A 44 AÑOS | 28,983 | 392 | 10,465 | 8,577 | 4,414 | 5,135 |
| 45 A 49 AÑOS | 23,957 | 666 | 13,273 | 2,687 | 1,989 | 5,342 |
| 50 A 54 AÑOS | 16,508 | 1,306 | 9,020 | 2,337 | 613 | 3,232 |
| 55 A 59 AÑOS | 8,585 | 313 | 3,153 | 520 | 0 | 4,599 |
| 60 A 64 AÑOS | 2,011 | 165 | 1,454 | 92 | 254 | 46 |
| 65 AÑOS Y MAS | 5,603 | 1,071 | 2,854 | 549 | 0 | 1,129 |

Fuente: ENE 1998, Cuadro 3.8

Según se muestra en el cuadro 3.4, el desempleo de largo plazo representa casi una cuarta parte del total del desempleo. Esta proporción tiende a bajar con el paso del tiempo, lo cual parece reflejar una mayor necesidad de ingreso de las familias. Esto fuerza a las personas a una búsqueda menos restrictiva, lo que facilita la inserción en un puesto de trabajo (incluidas las actividades por cuenta propia). De los argumentos recién presentados, se concluye que es básicamente correcta la hipótesis adelantada en anteriores párrafos sobre la caracterización del desempleo. En su mayoría se trata de un desempleo involuntario de tipo friccional. Así las cosas, el conjunto de quienes están en el desempleo abierto se puede caracterizar como un grupo que está en posibilidades de dedicarse, en forma exclusiva, a la búsqueda de un empleo debido a que cuenta con alguna forma alternativa de ingreso, sea por la vía del ingreso familiar, o por la posesión de ahorros.

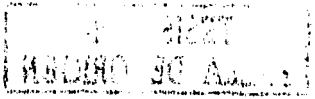
**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Ahora bien, de acuerdo con cifras de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares para 1998 (INEGI, 1998), el 64% del ingreso monetario de los hogares proviene del pago al trabajo y solamente el 0.4% de su ingreso proviene de fuentes financieras (cuentas de ahorro, inversiones a plazo fijo). El porcentaje de hogares que percibe este tipo de ingresos es el 1.2% del total. Habida cuenta de la caída sistemática en el ingreso real de a mayor parte de las familias de este país, los hogares se han forzado a aumentar el número de sus miembros que trabajan. Los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, muestran que la proporción pasó de 1.59 ocupados en 1984 a 1.78 en 1998 (INEGI, 1998). Consecuentemente, el grupo de personas que pueden contar con ahorros u otras fuentes de ingresos no laborales es muy reducido. Además, en el país no existen mecanismos como el seguro de desempleo vigente -en general- en los países de capitalismo avanzado y en algunos países de menor nivel de desarrollo. Por tanto, se puede afirmar que en México la actividad de búsqueda de trabajo, como actividad de tiempo completo, es un lujo.

3.3 La ocupación en el sector agropecuario.

Entre 1970 y 1990, el volumen de empleo en la agricultura se mantuvo prácticamente constante, de acuerdo a cifras censales. Si bien el número de trabajadores asalariados disminuye levemente en ese período, esto se compensa por un leve aumento en el volumen de trabajadores no asalariados. Tal incremento lo explican los trabajadores por cuenta propia, ya que los familiares no remunerados están poco representados en los datos de los censos de población.

En contraste, las cifras de los censos agropecuarios para los años correspondientes muestran un aumento del 63% en las ocupaciones no asalariadas, a la par de una caída del 9% de las ocupaciones asalariadas. La diferencia de cifras se explica porque el censo agropecuario capta el empleo sectorial en forma más exhaustiva que el censo de población, pues incluye a todas las personas, sin importar su edad,



que trabajaron en las unidades agropecuarias censadas, durante un período determinado.

En términos generales, los censos agropecuarios permiten examinar los cambios en la distribución regional de la población dedicada a la agricultura (Cuadro 3.6). Se hace la comparación entre 1970 y 1990 por dos razones: la primera es la ausencia de cifras para 1980 y la segunda es la necesidad de ubicar los cambios más importantes, que se han convertido ya en tendencias, tal como se verá más adelante.

Cuadro 3.6
Estructura regional del empleo agropecuario
(1970-1990).

| REGIONES | SECTOR AGROPECUARIO | |
|--|---------------------|------------|
| | 1970 | 1990 |
| Total Nacional | 7,836,937 | 10,944,344 |
| Regiones ⁹³ | | |
| Noroeste | 5.4% | 3.8% |
| Norte | 5.5% | 5.4% |
| Noreste | 2.7% | 2.4% |
| Centro Norte | 10.6% | 12.7% |
| Occidente | 13.8% | 11.1% |
| Centro | 27.7% | 28.9% |
| Centro Golfo | 12.6% | 11.9% |
| Pacífico Sur | 18.9% | 21.2% |
| Peninsular | 2.9% | 2.5% |
| Fuente: Estimaciones propias a partir de los Censos Agropecuarios 1970 y 1990. | | |

⁹³ Las regiones están integradas por los siguientes estados:

Noroeste: Baja California Norte, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora; Norte: Chihuahua, Coahuila y Durango; Noreste: Nuevo León y Tamaulipas; Centro Norte: Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas; Occidente: Colima, Jalisco, Michoacán y Nayarit; Centro: Distrito Federal, Hidalgo, Estado de México, Morelos, Puebla y Tlaxcala; Centro Golfo: Veracruz y Tabasco; Pacífico Sur: Chiapas, Guerrero y Oaxaca; Peninsular: Campeche, Quintana Roo y Yucatán.

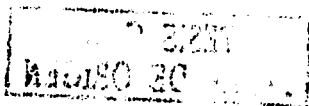
**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

El incremento de trabajadores agrícolas no asalariados, ocurrido entre 1970 y 1990, se presenta de manera generalizada en las nueve regiones en que se divide el país. En contraste, la fuerza de trabajo asalariada registró conductas distintas entre regiones. En seis de ellas se redujo el número de jornaleros (Noroeste, Norte, Noreste, Occidente, Pacífico Sur y la región Peninsular), aunque sólo en la región Noroeste la pérdida de empleos asalariados superó al incremento del contingente no-asalariado, dando como resultado una pérdida neta en la ocupación sectorial. En México, la agricultura del noroeste es la más mecanizada y con mayor predominio de unidades productivas de corte empresarial.

En la región Centro Norte, el monto de ocupaciones asalariadas se mantuvo casi constante a lo largo de dos décadas, mientras que las regiones Centro y Centro Golfo fueron las únicas donde esas ocupaciones registraron un incremento. En 1990, estas dos regiones concentraban el 46% de la fuerza de trabajo agrícola asalariada nacional.

Como resultado de que la fuerza de trabajo no asalariada del campo creció a mayor ritmo en las regiones más densamente pobladas y en las de menor desarrollo económico, se acentuó la concentración del empleo agropecuario en el Centro y Sureste del país, mientras que las regiones Norte y Peninsular perdieron importancia relativa. No debe perderse de vista el hecho de que los censos agropecuarios tienden a sobrestimar el empleo, sobre todo en el caso de las personas que ayudan en el predio familiar sin recibir pago; además, no es posible separar a estos trabajadores de los jefes del predio (trabajadores autónomos).

Por lo que respecta al empleo asalariado en este sector, los resultados de las dos fuentes mencionadas indican que el cambio de cultivos operado en esos veinte años, y la creciente mecanización de la agricultura empresarial, ha ido eliminando puestos de trabajo. Ante algunos problemas que presenta la información censal



mas reciente⁹⁴, se utiliza aquí la Encuesta Nacional de Empleo (ENE). De acuerdo con las encuestas correspondientes a 1991 y 1998, se observa un leve aumento en el número de trabajadores asalariados en actividades agropecuarias, a la vez que un cierto aumento de los no asalariados (en su mayoría familiares sin pago). El cociente de trabajo asalariado / trabajo no asalariado disminuye en ese período ya que la tasa de crecimiento de las ocupaciones no asalariadas es mucho mayor que la registrada en las ocupaciones asalariadas.

Estos resultados recientes parecerían dar cuenta del efecto que la apertura comercial y la política crediticia adversa están teniendo sobre la capacidad de absorción de fuerza de trabajo de la agricultura nacional, ya que ha ocurrido un leve proceso de expulsión. Así, entre 1991 y 1998, el sector agropecuario perdió 370 mil personas, aproximadamente.

Ahora bien, para evaluar las tendencias posteriores a 1990, se lleva a cabo una comparación de la estructura regional a partir de las cifras del Censo Agropecuario de 1990 y la Encuesta Nacional de Empleo de 1998. El resultado muestra una sorprendente constancia de la situación relativa de cada región, en cuanto a la importancia que éstas tienen en el empleo agropecuario nacional. En este sentido, la región Pacífico Sur resulta ser la que contiene la mayor proporción del empleo agropecuario nacional, mientras que la región Noreste es la que contribuye con el menor volumen de empleo agrícola al total nacional. Considerando el cuadro 3.7 como una guía de las tendencias, destaca la importancia que adquiere la región Noroeste en la actividad agropecuaria nacional. En contraste, se observa también una pérdida en el volumen relativo de empleo agropecuario en la zona Centro.

⁹⁴ Las cifras del Censo del 2000 sobre población en actividades agropecuarias muestran una significativa caída respecto de 1990. Frente a una falta de evaluación de las cifras censales, se utilizan datos de la Encuesta Nacional de Empleo.

Cuadro 3.7
Proporción del empleo agropecuario por regiones.

| | 1990 | 1998 |
|--------------|--------|-------|
| Noreste | 2.40% | 3.0% |
| Noroeste | 3.80% | 7.3% |
| Norte | 5.40% | 5.6% |
| Centro Golfo | 11.90% | 15.9% |
| Occidente | 11.10% | 13.9% |
| Centro | 28.90% | 17.4% |
| Centro Norte | 12.70% | 9.8% |
| Peninsular | 2.50% | 3.2% |
| Pacífico Sur | 21.20% | 23.9% |

Fuente: Cálculos propios a partir de la ENE 1998.

En el cuadro 3.8 se usan las cifras de la ENE, y una apertura de la región Centro para distinguir al Distrito Federal y al Estado de México (esta región se denomina Capital). Este cuadro destaca la estructura por tamaño de las unidades agropecuarias: el tamaño medio es reducido. A nivel nacional poco más del 83% del empleo está concentrado en unidades con menos de 6 personas ocupadas. Y es sólo el 5% realiza su trabajo en unidades de más de 51 trabajadores. Un análisis por regiones arroja una serie de interesantes resultados.

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

Cuadro 3.8

Actividades agropecuarias por región según tamaño de unidad (1998) (%).

| | Población | Número de trabajadores en la unidad | | | | | |
|--------------|-----------|-------------------------------------|-----------|---------|---------|---------|----------|
| | | 1 | 2 a 5 | 6 a 10 | 11 a 15 | 16 a 50 | 51 y más |
| Total | 7,791,405 | 1,541,761 | 4,930,976 | 507,765 | 150,345 | 267,722 | 392,836 |
| Capital | 5.9% | 4.1% | 7.0% | 8.0% | 1.8% | 0.4% | 1.7% |
| Noreste | 3.0% | 3.3% | 3.0% | 4.1% | 2.4% | 2.6% | 1.0% |
| Noroeste | 7.3% | 4.5% | 2.8% | 7.4% | 12.4% | 26.1% | 59.6% |
| Norte | 5.6% | 5.8% | 5.2% | 4.2% | 4.9% | 8.7% | 9.9% |
| Centro Golfo | 15.9% | 17.1% | 16.6% | 16.2% | 16.5% | 14.6% | 3.4% |
| Occidente | 13.9% | 12.6% | 14.0% | 22.9% | 18.7% | 8.6% | 8.4% |
| Centro | 11.5% | 12.4% | 12.1% | 13.8% | 9.0% | 5.5% | 2.7% |
| Centro Norte | 9.8% | 11.0% | 8.8% | 10.5% | 26.5% | 16.7% | 5.3% |
| Pacífico Sur | 23.9% | 23.3% | 28.0% | 10.5% | 5.7% | 12.2% | 5.8% |
| Peninsular | 3.2% | 5.8% | 2.5% | 2.5% | 2.0% | 4.4% | 2.2% |

Fuente: Estimaciones propias a partir de: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo 1998.

Destaca sobremanera la modernidad de la agricultura en el Noroeste. El 53% del empleo agropecuario se concentra en unidades con más de 15 trabajadores. De hecho, es la región que concentra el mayor volumen y proporción de trabajadores en unidades grandes. Habida cuenta del estrecho nexo entre tamaño de la unidad productora y el nivel de modernidad tecnológica de la actividad, resulta clara la importancia de la agricultura de tipo empresarial en esa región. En contraste, las cifras para la región Pacífico Sur exhiben las condiciones precarias de su actividad agropecuaria. Precisamente en la región es donde se puede observar el mayor porcentaje de micro unidades de producción agropecuaria (es decir de unidades de 5 trabajadores o menos). Le siguen la región Capital y la región Peninsular, esta última adicionalmente tiene el mayor porcentaje de unidades de una sola persona.

Así las cosas, la tan celebrada "liberación" del mercado de bienes y de capitales no ha producido el efecto prometido por sus apólogos: una mejor asignación de los recursos productivos existentes en el país⁹⁵. Por el contrario, ha conducido al

⁹⁵ Para el caso de la agricultura nacional ver Calva (2000).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

desperdicio sistemático de una parte de los recursos que antes se encontraban ocupados en la producción. Esto se muestra claramente en el caso de la superficie agrícola sembrada, la cual se ha ido ampliando. Muchos trabajadores antes dedicados a la siembra de cultivos básicos (hoy remplazados por productos de importación) se ven forzados a buscar otras opciones de trabajo, o a sobrevivir a partir de las remesas enviadas por sus familiares desde los Estados Unidos. Pero, tal vez, el ejemplo más ostentoso de la cuestionable asignación de recursos productivos en la agricultura es el hecho de que una parte de las tierras de riego, apta para cultivos que no pueden obtenerse en tierras de temporal, se han destinado a la producción de maíz, debido a que ese cultivo cuenta con precios relativos mayores que otros cultivos alternos, un mercado relativamente protegido de la competencia externa y las estrategias de expansión de los productores con tierras de riego (Salas, 2003).

Los hechos hasta aquí presentados contradicen categóricamente al discurso oficial; lo mismo se observa en toda América Latina, pues incluso en los análisis de un organismo como la CEPAL se reconocen éstas contradicciones:

“Durante las décadas pasadas el sector agropecuario bajó su participación en la estructura del empleo. A pesar de que se trata de una tendencia secular, relacionada con los procesos de urbanización e industrialización, la debilidad en la generación de empleo agropecuario ocupó un lugar importante en las críticas de las estrategias de industrialización mediante sustitución de importaciones (ISI). Las reformas que eliminarían las distorsiones introducidas por la ISI tendrían, según se esperaba, un impacto positivo en el empleo agropecuario, primero como consecuencia de un mayor crecimiento sectorial; segundo, merced a una reestructuración hacia rubros con uso más intensivo de mano de obra (obre todo cultivos de exportación), y, tercero, mediante la sustitución de capital por mano de obra en la producción agropecuaria. De hecho se planteó que la agricultura sería una de las actividades más favorecidas por las reformas” (Weller, 2000: p. 98).

3.4 La ocupación y los ingresos en el sector no agropecuario.

Hoy en día existe una abundante literatura, escrita desde las ópticas más diversas y que coincide al afirmar que el proceso de cambio de los últimos veinte años ha conducido al aumento en los desequilibrios existentes en el mercado de trabajo, en la distribución del ingreso y asimismo a una baja generalizada en las percepciones derivadas del trabajo⁹⁶. Estos fenómenos coexisten con un nivel relativamente bajo de la tasa de desempleo abierto y con el aumento continuo de la tasa global de actividad: de acuerdo a las cifras de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), en el conjunto de las 16 principales ciudades de México, la tasa global de actividad aumentó de 50.6% a 55,1 % entre 1987 y 1996. Lo anterior es resultado de un aumento en la tasa masculina, la cual pasó de 70.8 % a 74.3 %, al tiempo que la tasa femenina observó un aumento de 32.2% a 37.5%. En ese mismo período, la tasa de desempleo abierto alcanzó su máximo nivel histórico a escala nacional (5.6 %), hecho ocurrido en 1995, mientras que en ese mismo año las tasa correspondientes a los Estados Unidos y Canadá fueron de 5.9% y 9.9 % respectivamente. La evolución subsecuente de las tasas de actividad y de desempleo abierto fue semejante. Entre 1996 y el 2000, la tasa de desempleo bajo hasta alcanzar el 2.2%, mientras que la tasa de actividad continuó creciendo para alcanzar 56% a finales del 2000.

La presencia creciente de mujeres y de jóvenes en la fuerza de trabajo, expresa cambios en el papel que desempeñan hombres y mujeres, jóvenes y adultos, en la familia y en la sociedad mexicana. Como una consecuencia colateral a la baja en las percepciones medias, la imagen arquetípica del hombre adulto-jefe de familia como proveedor exclusivo del sustento del hogar ya no encuentra un referente en la realidad.

⁹⁶ López (1996), Rendón y Salas (1993 y 1996) y los trabajos contenidos en Bensusan y Rendón (2000).

A partir de la crisis de la estructura social de acumulación, imperante en México hasta 1982, disminuyó la capacidad de generación de empleos productivos de la economía mexicana. El lento ritmo de crecimiento de la demanda interna, la apertura indiscriminada de la economía del país a la competencia externa y la contracción del crédito tuvieron un impacto negativo sobre los sectores agrícola e industrial. En el sector industrial, el desperdicio de los recursos productivos se manifiesta en el aumento de la capacidad instalada ociosa y en el despido de obreros, fenómenos que se agudizan durante los años de recesión (López, 1996a). La debilidad de la industria nacional frente a la competencia externa también se tradujo en el cierre de empresas. La subutilización de la planta industrial, la quiebra de empresas en algunas ramas (por ejemplo las industrias de la madera, textil y del calzado, y especialmente el caso de la industria del juguete) conjuntamente con la modernización tecnológica introducida en otras ramas (como la industria química y la fabricación de productos metálicos) arrojó a la desocupación a vastos grupos de obreros, incluidos algunos que contaban con altos niveles de calificación específica adquiridos durante años de trabajo, al tiempo que frenaron el ritmo de crecimiento del empleo en el conjunto de la industria. De acuerdo con las cifras reportadas en los censos económicos, la participación del sector manufacturero en el empleo generado en los establecimientos fijos del sector privado se redujo en una magnitud de 10 puntos porcentuales entre 1980 y 1993. No obstante los esfuerzos por impulsar a la manufactura orientada al exterior, esta participación del sector en el total nacional no se modificó sustantivamente, de acuerdo con los resultados del censo de manufacturas para 1998.

El declive de la industria nacional se ha visto compensado, aunque sea de manera parcial, por la expansión de la industria maquiladora de exportación⁹⁷, actividad donde se crearon más de 830,000 nuevos puestos de trabajo entre 1990 y el 2000. Por su dinamismo, ésta actividad ha incrementado su importancia relativa en el empleo sectorial. Para 1993, el 17% del personal de los establecimientos fijos del sector manufacturero correspondía a las empresas maquiladoras de exportación,

⁹⁷ Ver Moreno Brid (1999), y las referencias que ahí aparecen.

en notable contraste con la cifra para 1980 cuando la proporción era apenas de un 6%. Para 1998 esta proporción ya había crecido hasta alcanzar un 25%. Un hecho notable es que el empleo creado entre 1993 y 1998 en las empresas maquiladoras representa el 88% de los nuevos empleos de la industria manufacturera. Es justamente en la creación de puestos de trabajo donde radica la importancia de estas actividades, por lo demás extremadamente sensibles al desempeño de la economía norteamericana. Debido a la casi total ausencia de eslabonamientos con el resto de la economía del país, el impacto del auge maquilador se circunscribe a los ingresos derivados de sueldos y salarios pagados, a pagos de ciertos impuestos y compras a la industria nacional en cantidades reducidas y al uso propagandístico que se hace de sus transacciones⁹⁸. De hecho sus efectos directos sobre la producción nacional son prácticamente nulos: de los insumos que utiliza sólo el 2% es de origen nacional. Además de que los ingresos por trabajo poco afectan el mercado interno, por lo menos en la esfera de los bienes manufactureros, lo que lleva a concluir que es sólo una parte del valor agregado la que realmente permanece en el país.

Atendiendo al monto de sus exportaciones, la industria automotriz es otra las de calificadas como exitosa. Vista en conjunto, su balanza comercial, tiende a presentar un saldo comercial deficitario y su efecto en términos de empleo directo es reducido. En otras palabras, las industrias más dinámicas orientadas al mercado externo constituyen actividades de enclave que difícilmente podrían representar el papel de sector de arrastre de la economía mexicana.

Al lento crecimiento del empleo en las manufacturas se suma la pérdida de puestos de trabajo en otras industrias. De acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), en los años noventa ha ocurrido una reducción de la

⁹⁸ Como ya se dijo, considerar el valor total de la producción de las maquiladoras como el monto de una exportación, es un burdo artificio para incrementar el volumen del comercio internacional de México. Una exportación real implicaría que ingresaran al país las divisas resultantes de éste comercio. En el caso de la maquila, es bien sabido que sólo ingresa al país el monto (en pesos) de los sueldos y salarios devengados en el proceso de producción.

población ocupada en la extracción de minerales y canteras, en la industria petrolera y en la construcción. En las áreas más urbanizadas del país (localidades de más de 100 mil habitantes), la población ocupada en estas industrias decreció respectivamente en 9.5%, 2.5% y 0.5% entre 1991 y 1997.⁹⁹

Al tiempo que la mayoría de las actividades productoras de bienes materiales, han disminuido su ritmo de creación de empleo, este ritmo se ha incrementado en el comercio y los servicios. Es en las últimas actividades referidas donde la fuerza de trabajo femenina es más importante. Lo cual es parte importante de la explicación de por qué en años recientes, los procesos de terciarización y feminización se acentuaron. Sobre el dinamismo del empleo en las actividades terciarias inciden dos factores. Por un lado, muchas de las nuevas inversiones, no solo las de capital nacional, tienden a concentrarse en el comercio y los servicios mucho más que en pasado, debido a que la producción doméstica agropecuaria e industrial enfrenta una competencia muy fuerte con productos del exterior. Por otro lado, las estrategias de sobrevivencia que deben emprender importantes grupos de la población mexicana para buscar atenuar el efecto de la baja en el poder adquisitivo de los salarios (Salas y Zepeda, por aparecer) y la insuficiente creación de empleos asalariados, han implicado un crecimiento sostenido de actividades de pequeña escala (y por tanto, del trabajo no asalariado). Este fenómeno es más visible en el comercio y en determinados servicios como la preparación de alimentos, las actividades de reparación y el transporte.

Los resultados de los censos económicos ilustran ambos fenómenos para el período 1988-1993. La creciente canalización de los nuevos capitales hacia el comercio y los servicios se ve reflejado en la participación de estos dos sectores en la formación bruta de capital que aumentó de 36.6% en 1988 a 43.3% en 1993, así como en su contribución al empleo asalariado en establecimientos fijos del sector privado,

⁹⁹ En las áreas menos urbanizadas también se registra un decrecimiento del empleo en esas industrias, pero en este caso la validez de la comparación intertemporal se ve limitada debido a que el cuestionario de la encuesta ha sufrido modificaciones y el marco muestral se ha ampliado y diversificado de manera considerable.

misma que pasó del 48.5% al 55.1% entre esas dos fechas. De acuerdo con esa misma fuente, el número de micronegocios (de hasta cinco trabajadores en la construcción, el comercio y los servicios y de hasta 15 trabajadores en la industria de transformación) aumentó a una tasa media anual de 11%, entre 1988 y 1993. Estos micronegocios explican más de la mitad del incremento del empleo en los establecimientos fijos ocurrido en esos cinco años. Debido a que el 70% del nuevo personal ocupado en pequeñas unidades correspondió a trabajadores no asalariados, la tasa de asalariamiento en el conjunto de los establecimientos fijos cayó en 3%. Adicionalmente, los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (que incluye también a las personas ocupadas en establecimientos semifijos o en unidades sin local) muestran cómo disminuyó la proporción de trabajadores asalariados en la población ocupada total, pasando de 74% a 73% entre 1991 y 1998. El 65% de los nuevos puestos de trabajo surgidos entre 1991 y 1998 en las áreas urbanas de más de 100 mil habitantes correspondió a puestos de trabajo asalariados.

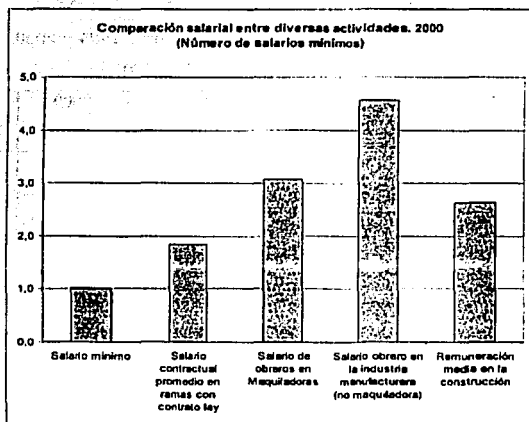
Por cuanto a la evolución en términos del tamaño de establecimiento, la conducta ha sido relativamente estable en el período referido. Por un lado la cifra de ocupados en unidades muy pequeñas, es decir con menos de cinco personas empleadas se mantuvo relativamente constante en el mismo período. Por el otro, la proporción de personas ocupadas en unidades con 51 o más trabajadores, tuvo una conducta estable también. Esto significa que la estructura dual que caracteriza a la economía mexicana no ha sufrido grandes transformaciones en los últimos años. Complementando esas cifras, la Encuesta Nacional de Micronegocios muestra como, entre 1992 y 1996, el número de micronegocios creció a una tasa media anual de 4.8%, siendo las nuevas unidades cada vez más precarias. La mayoría de ellas (casi cuatro quintas partes) correspondió a negocios unipersonales ubicados principalmente en actividades de servicios y de compra-venta de mercancías. Si bien existe una considerable heterogeneidad en cuanto al equipamiento y rentabilidad de las microunidades, en esos cuatro años su ganancia media real se

redujo en 46%, mientras que el salario medio pagado en esos negocios perdió el 32% de su poder adquisitivo. Así pues, el mayor esfuerzo necesario para mantener apenas el mismo nivel de vida es la constante en el caso de la gran mayoría de los trabajadores mexicanos, tal como lo demuestra el estudio de los ingresos por trabajo, tema que a continuación se abordará.

La tarea de estudiar la retribución al trabajo en México se dificulta por varias razones. La primera es que no existe una fuente estadística única que permita el seguimiento continuo de dicha variable, tanto en el ámbito de los diversos sectores económicos, como en el nivel nacional. La segunda es que las cifras más comúnmente utilizadas adolecen de importantes limitaciones, entre las cuales se encuentran una cobertura parcial tanto sectorial como geográfica, el rezago en su difusión, y una agregación abusiva de las cifras de remuneraciones derivadas del trabajo obrero, técnicos de producción, supervisores, gerentes y trabajadores administrativos en general. Como se demostrará mas adelante, esta última técnica tiene como resultado el aumento espurio de las remuneraciones medias. No obstante, por la vía del análisis cuidadoso de las diversas fuentes estadísticas sobre salarios es posible obtener importantes conclusiones. Una de ellas es la persistente dispersión entre los salarios pagados en diversas actividades económicas. La gráfica 3.3 muestra los salarios medios totales¹⁰⁰ de varias actividades, usando cifras para el año 2000: el correspondiente a los establecimientos del sector manufacturero incluidos en la Encuesta Industrial Mensual (las unidades que contribuyen al 80% del valor agregado en 205 clases de actividad), el salario medio total en las plantas maquiladoras, el salario medio en las actividades sujetas a un contrato ley y el salario mínimo promedio.

¹⁰⁰ Esto es, salarios directos y prestaciones sociales.

Gráfica 3.3



Fuente: Cálculos propios a partir de INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, varios números.

La variabilidad del salario entre ramas también se observa si se usan cifras relativas a los salarios de cotización del IMSS, tal como lo muestra el cuadro 3.9, donde además se aprecia la magnitud de la pérdida en el poder adquisitivo del salario a partir del año 1994.

TESIS CC
FALLA DE ORIGEN

100 NEE
MEDIO DE

Cuadro 3.9
Salario medio de cotización de los afiliados al IMSS.
Cifras sectoriales y cambio porcentual entre 1994 y 2000.
(salario diario, a precios de 1994)

| ACTIVIDAD | 1994 | 2000 | Cambio 1994-2000 |
|---|-------|-------|---------------------|
| Total | 49.60 | 39.12 | -21% |
| Agricultura, Ganadería, Silvicultura, Pesca y Caza | 29.75 | 23.41 | -21% |
| Industria Extractiva | 48.55 | 41.96 | -14% |
| Industria Manufacturera | 48.09 | 38.57 | -20% |
| Construcción | 38.84 | 28.33 | -27% |
| Industria Eléctrica y Agua Potable | 81.04 | 72.33 | -11% |
| Comercio | 44.23 | 34.70 | -22% |
| Transportes y Comunicaciones | 65.02 | 52.42 | -19% |
| Servicios Para Empresas y Personas | 56.93 | 42.77 | -25% |
| Servicios Sociales | 45.64 | 37.87 | -17% |

* Cifras hasta Junio del 2000

Fuente: Cálculos propios a partir del VI Informe de Gobierno, México (2000).

El ingreso medio de los asalariados por ocupación específica muestra una variabilidad mucho más acentuada que en el caso de las comparaciones. Como se muestra en Rendón y Salas (2000) la diferencia en el ingreso medio de un funcionario o directivo y un trabajador directo, sea en el comercio, la manufactura o los servicios, oscila entre 5 y 7 veces. Existe una importante implicación de la variabilidad de las cifras de retribuciones medias. En diversas publicaciones oficiales, por ejemplo en los informes presidenciales, es común agregar en un solo dato el ingreso laboral de obreros y empleados (incluidos supervisores y directivos). Al utilizar esta técnica se oculta el bajo nivel salarial de los obreros, lo que permite afirmar a los voceros del oficialismo que los salarios, en general, han

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

tenido un incremento. Este procedimiento se puede encontrar por ejemplo en todos y cada uno de los informes presidenciales de Ernesto Zedillo.

Cuando se examinó anteriormente la conducta del empleo en las microunidades, se destacó el importante papel que han jugado como generadoras de nuevos empleos durante los años noventa. El aumento en los puestos de trabajo se concentra en las actividades de comercio y servicios. Esta forma de crecimiento de las actividades terciarias acentúa la baja en las remuneraciones medias en el sector. En el caso de la manufactura, entre 1991 y 1998, el 53% de los nuevos puestos de trabajo están ubicados en unidades de hasta cinco trabajadores. En estos nuevos empleos industriales en microunidades, el salario medio es menor que el correspondiente a la industria maquiladora de exportación. Esta última constituye el otro segmento del sector manufacturero cuyo empleo ha crecido continuamente, pero como ya se mostró anteriormente (gráfica 3.3), el salario medio en la maquila es inferior al promedio en la manufactura no maquiladora. Por otro lado, las cifras del cuadro 3.10 demuestran que, a un mayor tamaño de establecimiento, corresponde una mayor proporción de asalariados por establecimiento, mientras que el cuadro siguiente, presenta el cruce de los rangos de ingreso monetario con el tamaño de la unidad.

Cuadro 3.10

Trabajo asalariado y no asalariado como proporción del número de personas ocupadas en cada establecimiento.

| Posición | 1 Persona | De 2 a 5 personas | De 6 a 10 personas | De 11 a 15 personas | De 16 a 50 personas | De 51 y más personas |
|-----------------|-----------|-------------------|--------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Asalariados | 13.2% | 40.7% | 78.0% | 90.8% | 95.8% | 99.4% |
| No asalariados* | 86.8% | 59.3% | 22.0% | 9.2% | 4.2% | 0.6% |

Nota: Los trabajadores no asalariados en los establecimientos medianos y grandes, son trabajadores por obra determinada o por honorarios.

Fuente: Cálculos propios a partir de INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 1998.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En el cuadro 3.11 se aprecia la concentración de los grupos de menores ingresos en las unidades más pequeñas. La declaración de ingresos de los trabajadores no asalariados puede incluir el monto de la reposición de materias primas y otros insumos necesarios para poder llevar a cabo su actividad. Por tanto, su ingreso y el de los trabajadores asalariados no es necesariamente comparable de manera inmediata. Lo anterior no es sino otra manifestación de la heterogeneidad de las unidades económicas en México. Del cuadro 3.11 también se infiere que, a mayor tamaño de establecimiento existe una mayor probabilidad de obtener altos ingresos.

Cuadro 3.11

Nivel de ingreso de asalariados (en rangos de salario mínimo) según tamaño de establecimiento.

| INGRESO | 1 Persona | De 2 a 5 personas | De 6 a 10 personas | De 11 a 15 personas | De 16 a 50 personas | De 51 y más personas |
|--|-----------|-------------------|--------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Menos de 1 | 57.4% | 31.3% | 18.7% | 12.3% | 8.5% | 5.4% |
| De 1 a 2 | 38.3% | 50.9% | 51.0% | 50.2% | 47.8% | 31.1% |
| De 2 a 3 | 2.6% | 12.2% | 17.5% | 18.9% | 21.9% | 26.5% |
| De 3 a 5 | 1.4% | 4.3% | 8.5% | 11.6% | 11.9% | 21.2% |
| De 5 a 10 | 0.3% | 1.0% | 3.1% | 5.2% | 7.0% | 11.7% |
| Más de 10 | 0.1% | 0.3% | 1.3% | 1.8% | 2.8% | 4.2% |
| Nivel de ingreso de no asalariados (en rangos de salario mínimo) según tamaño de establecimiento. | | | | | | |
| INGRESO | 1 Persona | De 2 a 5 personas | De 6 a 10 personas | De 11 a 15 personas | De 16 a 50 personas | De 51 y más personas |
| Menos de 1 | 43.20% | 67.40% | 64.30% | 42.40% | 28.90% | 49.20% |
| De 1 a 2 | 28.4% | 11.4% | 3.3% | 0.8% | 6.6% | 9.7% |
| De 2 a 3 | 13.9% | 8.2% | 5.5% | 7.0% | 3.3% | 9.7% |
| De 3 a 5 | 9.4% | 6.7% | 7.4% | 6.7% | 10.8% | 8.4% |
| De 5 a 10 | 4.0% | 4.2% | 9.3% | 22.3% | 17.2% | 5.8% |
| Más de 10 | 1.2% | 2.2% | 10.2% | 20.7% | 33.2% | 17.2% |

Fuente: Estimaciones propias a partir de INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Empleo 1998.

Desde mediados de la década de los setenta, y con mayor o menor intensidad, el poder adquisitivo del salario mínimo ha caído de manera casi constante. Un

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

comportamiento semejante, aunque atenuado, han acusado los salarios en aquellas actividades que más han contribuido a la creación de empleo. En consecuencia, el cambio en la estructura productiva es un factor que acentúa la caída del salario medio.

La baja en los salarios reales a partir de 1977 es consecuencia, tanto de diversos desequilibrios macroeconómicos, por ejemplo de la inflación, como de las políticas de contracción de la demanda interna. En todos esos años ha existido una política explícita de contención salarial, mecanismo utilizado en los programas de ajuste ortodoxos, para limitar presiones sobre la demanda.¹⁰¹ Pero el efecto inflacionario de un aumento salarial es muy reducido, puesto que los costos salariales son una parte menor del costo de las mercancías producidas internamente. Se puede entonces afirmar que, la restricción salarial tiene otros objetivos, como el garantizar al sector privado la mayor rentabilidad posible, pero a la vez juega un papel de mecanismo de control político de los trabajadores.

En los períodos presidenciales 1988-1994 y 1994-2000, además del control de los salarios, se ha usado el tipo de cambio como instrumento de control inflacionario. Para mantener el tipo de cambio estable se ha recurrido a una política de altas tasas de interés, buscando atraer capitales del exterior. Pero esa política incide en el crecimiento de los costos de las empresas, llevando a nuevos episodios inflacionarios, cada vez más difíciles de contener. En conjunción con un pobre desempeño de la balanza en cuenta corriente, se producen las crisis devaluatorias y de balanza de pagos, tal como ocurrió en 1994. De esta manera, el modelo de acumulación centrado en el mercado externo exhibe sus contradicciones internas. A continuación se examinará la manera en que ha evolucionado la distribución del ingreso, en particular el monetario.

¹⁰¹ Ver por ejemplo, Aspe (1993: p. 26) donde aparece una afirmación explícita sobre el tema.

Diversos estudios han mostrado, de manera contundente, que a partir de 1977, el ingreso ha tendido a concentrarse.¹⁰² Las familias mexicanas tienen en el trabajo, la fuente más importante de su ingreso monetario, tal como lo muestran las cifras de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto (ENIGH) levantada por el INEGI.

Según datos de ésta Encuesta, en 1998, el 73% de los hogares tenía ingresos por trabajo, mientras que el 43% tenía ingresos llamados empresariales, y el 4% tenía ingresos por renta de la propiedad. En la ENIGH, los ingresos del trabajo incluyen los sueldos, salarios y prestaciones de los trabajadores asalariados, mientras que los ingresos empresariales incluyen las rentas derivadas de la propiedad de un negocio, ya sea como trabajador por cuenta propia o como patrón. Las familias pueden tener ingresos de otras fuentes, como las remesas provenientes del exterior, tal como ocurre en las áreas rurales de muchos estados del país, donde este ingreso puede ser de gran importancia. No obstante, en términos numéricos, este último tipo de transferencias es de escasa importancia relativa: Sólo el 7% de los hogares en localidades de menos de 2500 habitantes, es receptor de remesas del exterior. En otras palabras, la mayoría de la población depende sólo de su trabajo para poder comprar los satisfactores que requiere la familia para vivir. En consecuencia el nivel de ingresos de un hogar se determina, en gran parte, por el pago al trabajo de aquellas personas de la familia que tienen algún tipo de empleo remunerado. Por tanto, la calidad del empleo juega un papel importante en la mejora del nivel de ingreso de las familias¹⁰³.

Como se observa en el cuadro 3.12, la medida estándar de concentración del ingreso, el coeficiente de Gini, aumentó entre 1984 y 1994. Cabe señalar que la desigualdad se mantuvo casi constante entre 1992 y 1994. Pero, entre 1994 y 1996 el coeficiente de Gini de la distribución del ingreso monetario, registró cierta mejoría

¹⁰² Ver en particular (Cortés, 2000) y (Hernández Laos, 1992).

¹⁰³ Algunos estudios recientes han reafirmado el peso de los ingresos por trabajo, en los cambios en la distribución del ingreso de los hogares (Alarcón y McKinley, 1998; Salas, 1998; y Rubalcava, 1999).

al pasar de 0.51 a 0.49, pero esta conducta se revirtió en 1998 cuando volvió a incrementarse. Al mismo tiempo, el ingreso monetario per cápita promedio se redujo en 24%.

Cuadro 3.12

| Ingreso Corriente Monetario por deciles. 1984-1998. | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Año | 1984 | 1989 | 1992 | 1994 | 1996 | 1998 |
| Total | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| I | 1.18 | 1.14 | 1.00 | 1.01 | 1.24 | 0.92 |
| II | 2.66 | 2.48 | 2.27 | 2.27 | 2.56 | 2.22 |
| III | 3.85 | 3.52 | 3.36 | 3.27 | 3.56 | 3.24 |
| IV | 5.03 | 4.56 | 4.38 | 4.26 | 4.6 | 4.33 |
| V | 6.26 | 5.76 | 5.45 | 5.35 | 5.66 | 5.47 |
| VI | 7.64 | 7.21 | 6.76 | 6.67 | 6.98 | 6.86 |
| VII | 9.66 | 9.02 | 8.62 | 8.43 | 8.77 | 8.76 |
| VIII | 12.43 | 11.42 | 11.22 | 11.19 | 11.36 | 11.59 |
| IX | 17.01 | 15.92 | 16.06 | 16.3 | 16.15 | 16.42 |
| X | 34.27 | 38.96 | 40.84 | 41.24 | 39.13 | 40.19 |
| Coefficiente de Gini | 0.4562 | 0.4889 | 0.5086 | 0.5137 | 0.4889 | 0.5092 |

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, varios años.

El análisis del ingreso real promedio de cada decil, muestra que el empeoramiento relativo en la distribución del ingreso entre 1996 y 1998 es una consecuencia directa de la caída generalizada en el poder de compra de las familias mexicanas. Como resultado de la baja del salario real que siguió a la crisis de 1994, todos los grupos sociales incluidos en la ENIGH sufrieron un deterioro en su nivel de vida. En particular los grupos de ingresos medios fueron afectados por esta caída, de manera que su nivel de vida disminuyó.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

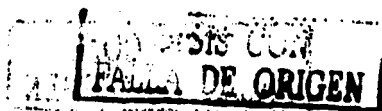
Cuadro 3.13

| Año | 1994 | 1998 | 1998/1994 |
|-------|--------------------------------|--------------------------------|-----------|
| Decil | Ingreso monetario por hogar | Ingreso monetario por hogar | Var (%) |
| Total | 6,262 | 4,908 | -24.3 |
| I | 634 | 454 | -7.4 |
| II | 1,420 | 1,088 | -14.6 |
| III | 2,048 | 1,593 | -17.6 |
| IV | 2,668 | 2,125 | -18.4 |
| V | 3,350 | 2,684 | -19.9 |
| VI | 4,179 | 3,367 | -20.8 |
| VII | 5,280 | 4,301 | -21.3 |
| VIII | 7,011 | 5,687 | -23.3 |
| IX | 10,207 | 8,059 | -25.0 |
| X | 25,827 | 19,726 | -28.2 |

Fuente: Cálculos propios a partir de INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1994 y 1998.

Existen otras manifestaciones del problema ocupacional en México, además de las arriba señaladas. Una de gran importancia es la migración mexicana hacia los Estados Unidos, la cual se estima de manera por demás conservadora en 300,000 personas al año (CONAPO, 1999). Además de absorber una oferta de trabajo que la economía mexicana no es capaz de hacer, permite la supervivencia, e incluso el crecimiento de muchas comunidades rurales en el país.¹⁰⁴ El segundo, es el número de personas, entre los 12 y los 59 años, incluidos en la categoría de "otros inactivos" según las encuestas de empleo que levanta el INEGI. Esta clasificación de la población económicamente inactiva incluye a quienes no trabajan ni buscan trabajo, no estudian ni realizan trabajo doméstico en sus hogares, tampoco reciben pensión alguna ni están incapacitados para trabajar. Este grupo al que se ha hecho referencia en otro lugar como "inactivos ociosos" (Rendón y Salas, 1996), era de 910

¹⁰⁴ Ver CONAPO (1997).



mil personas según las cifras de la ENE 1998. Esta magnitud es apenas inferior al total de las personas de ese grupo de edad que se encontraban en situación de desempleo abierto,¹⁰⁵ e incluso, en el caso de los hombres, el número de inactivos ociosos superaba el de desocupados.

¹⁰⁵ Las personas de 60 y más años clasificadas como "otros inactivos" tienen una situación que podría considerarse como jubilación a cargo de la familia.

Conclusiones.

En la revisión crítica de las teorías expuesta en el primer capítulo centramos nuestra atención en la teoría neoclásica, en tanto que en los hechos, se ha verificado como el paradigma rector de la política económica. Lo que afirmamos es que no existe actualmente alguna teoría que esté en condiciones de generar una explicación cabal -y plausible- para la particularidad de los fenómenos ocupacionales que se observan en México: la existencia de trabajo no-asalariado y la así llamada "informalidad" laboral. Según lo expuesto, resulta necesaria e impostergable la readopción de políticas de demanda efectiva que estimulen el desarrollo económico y favorezcan la consecución del pleno empleo y la generación de puestos de trabajo estables bien remunerados; así como políticas más audaces de redistribución del ingreso que amplíen las bases del desarrollo económico y fortalezcan a las clases medias. Esto implica superar la evocación del fantasma del *populismo*, en realidad se trata de concebir alternativas reales y susceptibles de ser puestas en práctica.

No existen razones suficientes ni mucho menos convincentes (ya sea en el ámbito de la ciencia económica, la teoría y la academia o en la esfera más elemental de los acontecimientos económicos recientes) que contradigan las afirmaciones anteriores. No existe en la actualidad un sólido asidero argumental para justificar de manera plena la política económica impuesta en los últimos dos decenios. Estamos pues ante una discusión que, a todas luces, reviste un carácter fundamentalmente político.

Para ello revisamos, en primera instancia, la teoría neoclásica. Hicimos referencia a su estatuto metodológico y su aparato de verificación empírica; posteriormente nos ocupamos de las concepciones neoclásicas subyacentes al funcionamiento de los mercados - con especial énfasis en el mercado de trabajo - y las explicaciones neoclásicas para la persistencia del desempleo; finalmente discutimos sus implicaciones de política asociadas.

La consolidación del pensamiento neoclásico posibilitó la autonomización del saber económico. Con la pretensión de científicidad, la ignorancia absoluta de los saberes vecinos se interpretó como un progreso científico que en realidad es autárquico. La economía es cada vez más un ejercicio escolástico de desarrollo de técnicas formales y diseño de modelos de mundos posibles.

La metodología neoclásica se ampara en el individualismo metodológico. De acuerdo a esto, toda acción social debe derivarse del comportamiento atomístico de agentes sociales aislados por lo que no existen clases sociales. No existe, por supuesto, evidencia alguna de que siquiera una de las instituciones sociales particulares haya surgido por implicación de la acción individual. Y sin embargo la metodología efectiva de la teoría neoclásica consiste en postular la existencia de las instituciones (precios, mercados, etc.) e intentar mostrar que son compatibles con las acciones de los agentes individuales.

La agregación de comportamientos individuales es ambigua: corresponde, en primer lugar, a una caracterización limitada del comportamiento humano; en segundo lugar las ordenaciones de las utilidades esperadas de los agentes maximizadores son opacas por lo que resulta imposible tratar la función objetivo del agente de forma precisa o sus acciones; en tercer lugar se ignoran las limitaciones biológicas y condicionamientos sociales de los seres humanos; finalmente las hipótesis de maximización así como de conocimiento de las preferencias presentan una formalización endeble, es inconsistente generalizar las preferencias reveladas de cada individuo. Compartimos la idea de que la economía laboral neoclásica crece en cuanto al número de artículos publicados y disminuye en su capacidad de modelar la realidad, sin recurrir a supuestos *ad hoc*" (Salas, 1997: p. 81).

Acerca de los supuestos de la economía neoclásica sobre el funcionamiento de los mercados creemos que la conceptualización neoclásica de los precios pasa por alto el hecho de que detrás de los precios existen relaciones sociales históricas específicas, y que el papel económico del fenómeno puede ser muy distinto según el tipo de bienes y de sociedades; esto plantea dificultades para uno de los pilares de la teoría neoclásica de la distribución: la teoría de las productividades marginales. Consideramos también la dudosa existencia del supuesto de competencia perfecta y revisamos brevemente las implicaciones de la existencia de prácticas monopólicas y oligopólicas, en el que los precios tienden a ser superiores.

Llamamos la "sabiduría ancestral de los tenderos" a la explicación neoclásica del funcionamiento del mecanismo de mercado. Esta sabiduría, vimos, se extiende al mercado laboral en donde el trabajo es conceptualizado únicamente como un medio para obtener un fin (renta), pero es intrínsecamente un "mal" (Toharia, 1983: p. 12). "La teoría neoclásica establece por primera vez un análisis de la oferta de trabajo parecido al de la oferta de cualquier otro bien: las cantidades ofrecidas son una función de su precio" (Toharia, 1983: p. 13). Mientras que para los otros mercados la curva de oferta depende de los costos de producción, en el caso del trabajo, dicha oferta no tiene relación con los costos de (re) producción, de los trabajadores, sino con un supuesto balance entre la utilidad del ocio y del ingreso derivado del trabajo" (Rendón y Salas, 1985: p. 25-27). Más aún, el postulado sobre la existencia de un supuesto *trade-off* entre trabajo/ocio es inconcebible; implica que cualquier persona puede optar por no trabajar, algo por demás irreal, en una sociedad capitalista. En el mundo neoclásico todo desempleo es voluntario. Esto tiene fuertes implicaciones prácticas o de políticas pues el modelo neoclásico no puede ser aplicado para estudiar el trabajo por cuenta propia (el trabajador por cuenta propia oferta el resultado de su trabajo, es decir, una mercancía distinta al trabajo *en sí*) en el que el trabajador actúa como una empresa y no como un trabajador asalariado. Esto se cumple también para las distintas extensiones de la teoría laboral neoclásica que examinamos.

Si partimos de la idea de que del mismo modo que ya no aceptamos fatalmente la enfermedad, ya no tenemos por qué aceptar el desempleo masivo, entonces no son aceptables las prescripciones de política de inspiración neoclásica. Estas se limitan a señalar incrementos a la productividad vía un incremento del capital humano o a conseguir que los mercados funcionen "mejor"; lo que es más, afirman que cualquier intento de intervención pública para corregir las deficiencias de los mercados será inútil porque "desplazará" y deprimirá la actividad económica privada (inversión), ergo el gobierno no debe tener una intervención activa en la economía y se contentan con proponer la reducción "competitiva" de los salarios para "restablecer" el equilibrio en el mercado de trabajo.

Esto confirma nuestra creencia de que el problema de la ocupación es de una dimensión de carácter evidentemente político. A pesar de que siempre es posible encontrar a más de un economista dispuesto a recetar la prescripción convencional.

En el segundo capítulo llevamos a cabo una revisión de la forma en la que se miden y cuantifican los fenómenos ocupacionales en México. Las cifras oficiales revelan magnitudes sorprendentemente bajas para las tasas de desempleo abierto sin que esto signifique que no existe un problema ocupacional en México sino más bien que los individuos tienen formas alternativas de ingreso a pesar de estar desocupados.

Sostenemos que la mejor forma de analizar la situación ocupacional del cualquier país no es otra que a través de la generación de empleos estables y bien remunerados.

Realizamos el recuento de las principales formas de medir los fenómenos ocupacionales que se utilizan en México. Pensamos que es necesario hurgar un poco más en el significado y naturaleza de las mediciones.

De este ejercicio concluimos que la descripción y el análisis de los problemas ocupacionales en México está marcada por mitos y apreciaciones voluntaristas derivada del uso de categorías y conceptos elaborados, generalmente, para describir la realidad de países más avanzados, o de modelos *ad hoc* de capacidad explicativa cuestionable.

Señalamos los problemas de este tipo de medición: la elección de los criterios así como la selección del salario mínimo como indicador de la dinámica ocupacional que evita la comparabilidad en el tiempo. Más aún, observamos, ni siquiera en términos de los indicadores tradicionales la caracterización de la realidad ocupacional: la desocupación abierta no refleja el excedente de oferta laboral.

Llamamos la atención sobre el hecho de que el uso de estos indicadores oculta la apropiación, por unos cuantos, del producto del trabajo de las mayorías. Luego entonces, la mejor forma de analizar la ocupación sin recurrir a eufemismos ni conceptos engañosos diseñados *ad hoc*, es a través de la generación de empleos estables y bien remunerados. Así mismo es patente la incapacidad de las teorías convencionales para rendir cuenta explicativa de la compleja dinámica de la ocupación en México –esto es particularmente significativo para el caso de aquéllas de inspiración neoclásica-.

En lo tocante a la Dinámica de la ocupación en México para el período de referencia (1982-2000), una primera conclusión de importancia que se sigue a partir de lo expuesto en el tercer capítulo es que, en la práctica, los programas de “ajuste estructural” constituyen un intento por impulsar una nueva estructura social de acumulación para la economía mundial, en particular para las economías menos desarrolladas.

Un segunda conclusión sobre el análisis de la evolución de la ocupación y los ingresos para el período 1980-2000, es que, de manera inequívoca, los primeros

síntomas de que la onda larga de fase ascendente estaba entrando en una etapa de estancamiento, se presentan en los años sesenta en el campo mexicano; a la agudización de estos síntomas sobrevino una enfermedad mayúscula en forma de una crisis de grandes dimensiones (acentuada por la caída de los precios del petróleo en 1982), a partir de lo cual se produjo un violento golpe de timón en lo que a la política económica se refiere -léase neoliberalismo-. De tal suerte las prescripciones de corte neoclásico que dieron lugar a una nueva política económica fueron, a grandes rasgos las siguientes: contracción de la demanda para abatir la inflación y el déficit en la balanza comercial, así como el inicio del proceso de privatización de empresas de propiedad pública. Cabe mencionar que, desde un principio, el éxito de la nueva estrategia económica dependió de manera crucial del control efectivo de los así llamados precios clave de la economía, esto es, los salarios, el tipo de cambio, y de los precios y tarifas del gobierno. En este sentido puede decirse que el gobierno se planteó como tareas primordiales la eliminación de casi la totalidad de las formas de intervención o regulación de la economía, la venta de empresas públicas, el otorgamiento de un fuerte apoyo a una nueva reglamentación económica, la apertura comercial casi irrestricta y el desarrollo del sistema financiero privado.

Si se hiciera una radiografía de la economía mexicana para este período, se observaría lo siguiente: entre 1982 y 1987, la economía mexicana atraviesa por un período de contracción y crecimiento lento; a partir de 1988 y hasta 1994, la trayectoria de la tasa de crecimiento del PIB se asemeja a la de un clásico ciclo de negocios; La crisis que estalla a finales de 1994, pone en evidencia algunos de los límites del modelo de economía abierta. El origen de la crisis se finca en una importante contradicción: la economía requiere de divisas para su funcionamiento cotidiano, para lo cual debe exportar en condiciones de competitividad internacional (entre las que destaca el costo de las mercancías producidas internamente). Por otro lado, para conseguir las metas inflacionarias, se manipuló el tipo de cambio manteniéndolo casi fijo (siendo en la práctica un especie de

“ancla” nominal), con lo que se generó una sobrevaluación del peso (debido a esto, las importaciones tendieron a crecer, y las exportaciones se volvieron más caras en el exterior, por lo que para financiar el déficit resultante se recurrió al ahorro externo, esto es, al flujo de capitales especulativos). Atendiendo a la dinámica sectorial de la economía, se observa que el sector financiero resultó ser uno de los más dinámicos (el desempeño de ese sector contrasta significativamente con el de los otros sectores, como la manufactura). En términos de la reorganización de la producción destaca el crecimiento inusitado de la industria maquiladora, cuyos escasos eslabonamientos con las actividades del resto de la economía nacional la convierten en una actividades de enclave, además de que en sentido estricto la maquila no es parte del sector exportador, ya que sus productos no son comprados por las empresas que inicialmente enviaron los insumos necesarios para la actividad maquiladora. De tal suerte que, entonces, el país nunca erogó divisas por concepto de importación de insumos, ni tampoco recibió ingreso alguno por la exportación de las mercancías maquiladas. Al mismo tiempo, la dinámica de la maquiladora implicó cambios en la estructura regional de la ocupación.

La situación del empleo en el sector agropecuario entre 1970 y 1990, de acuerdo a cifras de los censos de población para esos años, permaneció casi constante. En contraste, las cifras de los censos agropecuarios para los años correspondientes muestran un aumento del 63% en las ocupaciones no asalariadas, a la par de una caída del 9% de las ocupaciones asalariadas. Como resultado de que la fuerza de trabajo no asalariada del campo creció a mayor ritmo en las regiones más densamente pobladas y en las de menor desarrollo económico, se acentuó la concentración del empleo agropecuario en el centro y sureste del país, mientras que las regiones norte y peninsular perdieron importancia relativa. Estos resultados recientes parecerían dar cuenta del efecto que la apertura comercial y la política crediticia adversa están teniendo sobre la capacidad de absorción de fuerza de trabajo de la agricultura nacional, ya que ha ocurrido un leve proceso de expulsión. Así, entre 1991 y 1998, el sector agropecuario perdió 370 mil personas,

aproximadamente. En lo que toca a la evolución del empleo y los ingresos en el sector no agropecuario, de acuerdo a las cifras de la encuesta nacional de Empleo Urbano (ENEU), en el conjunto de las 16 principales ciudades de México, la tasa global de actividad aumentó de 50.6 % a 55,1 % entre 1987 y 1996. Lo anterior es resultado de un aumento en la tasa masculina, la cual pasó de 70.8 % a 74.3 %, mientras que la tasa femenina aumentó de 32.2% a 37.5%. En ese mismo período, la tasa de desempleo abierto alcanzó su máximo nivel histórico a escala nacional (5.6 %), hecho ocurrido en 1995. Ahora bien, entre 1996 y el 2000, la tasa de desempleo bajo hasta alcanzar el 2.2%, mientras que la tasa de actividad continuó creciendo para alcanzar 56% a finales del 2000.

A partir de la crisis de la estructura social de acumulación, imperante en México hasta 1982, disminuyó la capacidad de generación de empleos productivos de la economía mexicana. El lento ritmo de crecimiento de la demanda interna, la apertura indiscriminada de la economía del país a la competencia externa y la contracción del crédito tuvieron un impacto negativo sobre los sectores agrícola e industrial. En el sector industrial, el desperdicio y subutilización de los recursos productivos se manifiesta en el aumento de la capacidad instalada ociosa y en el despido de obreros, fenómenos que se agudizan durante los años de recesión. (Este declive de la industria nacional se ha visto compensado, aunque sea de manera parcial, por la expansión de la industria maquiladora de exportación, actividad donde se crearon más de 830,000 nuevos puestos de trabajo entre 1990 y el 2000. Por su dinamismo, ésta actividad ha incrementado su importancia relativa en el empleo sectorial (un hecho notable es que el empleo creado entre 1993 y 1998 en las empresas maquiladoras representa el 88% de los nuevos empleos de la industria manufacturera). No obstante lo anterior, y debido a la casi total ausencia de eslabonamientos con el resto de la economía del país, el impacto del auge maquilador se circunscribe a los ingresos derivados de sueldos y salarios pagados, a pagos de ciertos impuestos y compras a la industria nacional en cantidades reducidas y al uso propagandístico que se hace de sus transacciones, ya que

considerar el valor total de la producción de las maquiladoras como el monto de una exportación, es un burdo artificio para incrementar el volumen del comercio internacional de México. Por otro lado, al tiempo que la mayoría de las actividades productoras de bienes materiales, han disminuido su ritmo de creación de empleo, este ritmo se ha incrementado en el comercio y los servicios. Sobre el dinamismo observado del empleo en las actividades terciarias inciden dos factores. Por un lado, muchas de las nuevas inversiones, no solo las de capital nacional, tienden a concentrarse en el comercio y los servicios mucho más que en pasado, debido a que la producción doméstica agropecuaria e industrial enfrenta una competencia muy fuerte con productos del exterior. Por otro lado, las estrategias de sobrevivencia que deben emprender importantes grupos de la población mexicana para buscar atenuar el efecto de la baja en el poder adquisitivo de los salarios y la insuficiente creación de empleos asalariados, han implicado un crecimiento sostenido de actividades de pequeña escala (y por tanto, del trabajo no asalariado); el número de micronegocios (de hasta cinco trabajadores en la construcción, el comercio y los servicios y de hasta 15 trabajadores en la industria de transformación) aumentó a una tasa media anual de 11%, entre 1988 y 1993. Estos micronegocios explican más de la mitad del incremento del empleo en los establecimientos fijos ocurrido en esos cinco años, siendo que el aumento en los puestos de trabajo se concentra en las actividades de comercio y servicios. Esta forma de crecimiento de las actividades terciarias acentúa la baja en las remuneraciones medias en el sector. En el caso de la manufactura, entre 1991 y 1998, el 53% de los nuevos puestos de trabajo están ubicados en unidades de hasta cinco trabajadores. En estos nuevos empleos industriales en microunidades, el salario medio es menor que el correspondiente a la industria maquiladora de exportación.

Desde mediados de la década de los setenta, y con mayor o menor intensidad, el poder adquisitivo del salario mínimo ha caído de manera sistemática. Un comportamiento semejante, aunque atenuado, han acusado los salarios en aquellas

actividades que más han contribuido a la creación de empleo. En consecuencia, el cambio en la estructura productiva es un factor que acentúa la caída del salario medio. La baja en los salarios reales a partir de 1977 es consecuencia, tanto de diversos desequilibrios macroeconómicos, por ejemplo de la inflación, como de las políticas de contracción de la demanda interna. En todos esos años ha existido una política explícita de contención salarial, mecanismo utilizado en los programas de ajuste ortodoxos, para limitar presiones sobre la demanda: ésta contención salarial tiene otros objetivos, como el garantizar al sector privado la mayor rentabilidad posible, pero a la vez juega un papel de mecanismo de control político de los trabajadores.

Vista desde la óptica de una nueva estructura social de acumulación, la etapa actual del desarrollo capitalista en México es el inicio de la consolidación del modelo de economía abierta. Varias de las instituciones y los arreglos institucionales que dieron forma a la anterior estructura social de acumulación han sido eliminados o transformados; a partir de ésta transformación en las instituciones heredadas del anterior modelo de desarrollo, han implicado un agravamiento de los niveles de exclusión social; por ejemplo, el abandono de muchos programas de apoyo a los sectores rurales más pobres, la destrucción paulatina del ejido y la apertura comercial han implicado un mayor nivel de pobreza en el campo mexicano, pobreza que se retroalimenta debido a los problemas de acceso a la tierra, a la ausencia de créditos para los campesinos pobres y a la necesidad cada vez mayor de migrar (aun en forma temporal) para obtener algún ingreso monetario.

En lo que corresponde al empleo en las áreas urbanas, la exclusión social se refleja en la creciente importancia de las actividades de pequeña escala frente a un grupo de puestos de trabajo estables y bien remunerados cada vez más reducido. Tanto en las zonas rurales como en las urbanas, la persistencia de la segregación y discriminación ocupacional por razones de género se añade a otras causas, de corte

económico, de la exclusión social que afecta a las mujeres, en especial a las que trabajan fuera de sus hogares. Frente a una pobreza creciente, se verifica una mayor concentración de la riqueza y el dispendio de los fondos públicos que son utilizados para apoyar las aventuras de los grandes empresarios (principalmente aquellos vinculados con el sector financiero). El privilegio de unos sectores en detrimento del resto de la economía conduce también a la profundización de las diferencias en los niveles de desarrollo regional, que expresan en el ámbito del territorio, la polarización del país.

Esto se ilustra utilizando el índice de marginación desarrollado por CONAPO (1999), con lo que es posible visualizar los cambios ocurridos a nivel estatal entre 1970 y 1995 (Ver mapas 1 y 2). Resalta la persistente marginación de los estados de Guerrero, Oaxaca y Chiapas, así como el fuerte deterioro de estados como Veracruz y Yucatán. Los estados con mayores índices de marginación, Guerrero, Oaxaca y Chiapas, tienen en común la fuerte presencia de grupos de campesinos pobres y una estructura de propiedad de tierras altamente concentrada.

Mapa 1



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Mapa 2



En lo que tiene que ver con la dinámica de la población, a pesar de la baja en la tasa de crecimiento total (de 3.1% en 1970, a casi 1.4% en 1999), los incrementos absolutos de población se mantienen casi constantes durante los últimos 25 años, aunque ahora comienzan a declinar. Por otro lado, las tasas de mortalidad han disminuido (de 1.71% en 1970, a 0.43% en 1999). En consecuencia se tiene una estructura de edades que tiende a un proceso paulatino de envejecimiento de la población, con una base de la pirámide cada vez menor; las implicaciones del cambio en la estructura de edades se reflejarán en el volumen de la demanda potencial de servicios educativos y de salud. Por otro lado, el crecimiento del grupo en edad laboral (entre los 15 y los 64 años) sigue siendo importante. Las adiciones anuales a este grupo (es decir, el monto de jóvenes que anualmente pasan de los 14 a los años) eran de 762 mil en 1970, y en 1998 de 1 millón cuatrocientas mil personas. Esta última cifra representa el máximo que alcanzará el crecimiento absoluto del grupo de edad. En consecuencia, la oferta potencial de fuerza de trabajo tenderá a disminuir en el futuro, pero con el agravante de que la población habrá entrado en un proceso de franco envejecimiento.

Por todo lo expuesto en las páginas anteriores, resulta evidente el incumplimiento cabal de la premisa básica del modelo de economía abierta: la afirmación de que el efecto global de arrastre del sector exportador de una economía hará que los

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

beneficios se dispersen en toda ella, alcanzando tarde o temprano, a toda la población. Peor aún, la pobreza argumental correlativa a la concepción del desarrollo propuesta por los principales organismos financieros internacionales (David Dollar y Aart Kraay, grupo de investigación sobre el desarrollo del banco mundial, marzo 2001), se hace evidente al sostener afirmaciones del tipo:

“el crecimiento generalmente beneficia a los pobres y cualquiera que se preocupe por los pobres debería favorecer las políticas que ayudan al crecimiento como el cumplimiento de las leyes, la disciplina fiscal y la apertura la comercio internacional” (p. 27).

Más allá de la obviedad que representa afirmar que el crecimiento económico ayuda a mejorar la situación de los pobres. Es un hecho que las políticas del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional poco o nada han contribuido al crecimiento económico: mucho menos al “desarrollo humano” jerga prestada de las agencias internacionales de desarrollo- en los países que han sido clientes históricos de sus políticas.¹⁰⁶

En resumidas cuentas: el patrón de acumulación actual ha sido decididamente incapaz de generar empleo estable, bien remunerado; tampoco ha mejorado las condiciones de vida de las mayorías del país. Baste señalar que una recuperación del poder adquisitivo del salario a los niveles que tenía antes de la crisis de 1994, es hasta ahora impensable, dada la magnitud de la caída.

No es posible encontrar una respuesta al problema de la ocupación desde las explicaciones autonomizantes de la economía (neoclásica). Más aún la afirmación de que el mercado es el mecanismo de asignación más “justo” y “eficiente” es, a todas luces insostenible; en este sentido Polanyi escribía: “La economía mercantil implica un sistema auto regulador de mercados; en términos ligeramente más técnicos, es una economía dirigida por los precios del mercado y nada más que por

¹⁰⁶ Ni siquiera en los términos en los que ambas instituciones conciben el “desarrollo humano”, como una simple extensión de la teoría neoclásica.

ellos. Un sistema ha así capaz de organizar la totalidad de la vida económica, sin ayuda o ingerencia exterior, ciertamente merecería ser llamado auto regulador. Éstas someras indicaciones deberían bastar para poner en evidencia la naturaleza totalmente sin precedentes de tal aventura en la historia de la especie.”(Polanyi, 1992: p. 71), esta es la esfera presupuesta por la economía neoclásica que supone “la separación de la sociedad en una esfera económica y una política” (Polanyi, 1992: p.110).

Esto no implica *per se* la existencia o la eficiencia de la estructura de mercado que garantiza los resultados que alegremente anticipa la economía neoclásica. Cualquier análisis que pretenda “dotar de realismo” o “expandir” la capacidad explicativa de dicho modelo, es decir, cualquiera de las versiones o refinamientos al modelo neoclásico básico omite el hecho de que: “[...] El trabajo es solamente otro nombre de una actividad humana que marcha con la propia vida, que a su vez no es producido para la venta sino por razones enteramente diferentes, y tampoco puede esa actividad ser separada del resto de la vida, almacenada o movilizada”. (Polanyi, 1992: p. 112)

Es aberrante suponer que absolutamente todo esta destinado a la venta del mercado. Por eso es que, por ejemplo, las soluciones de elevar la competitividad, que no es sino otra forma decir que es necesario aumentar la productividad marginal (en este caso de la mano de obra), es decir, de percibir todo en función de su tasa de rentabilidad, prolongan aún más el mito de la esfera económica autonomizada. En este tipo de explicaciones, como hemos expuesto, toda actividad persigue un cálculo mezquino de ganancia; educarse, divertirse, trabajar son resultados de ponderaciones costo beneficio.

Sin importar lo interesante que pueda resultar entretenerse relajando, aquí y allá, los supuestos del modelo neoclásico: si los mercados están o no completos; si existen o no asimetrías de información; si el mecanismo de formación de expectativas es claro o no; si las preferencias son reveladas; no debemos perder de

vista que finalmente reproducen esta forma de percibir la existencia demoledora de lo social.

Esa percepción, además de autonomizar nuestra comprensión con respecto a otros fenómenos, la aísla históricamente. No solo supone que todo es mercancía, sino que toda mercancía aparece espontáneamente, con el único fin de ser vendida, su única justificación de ser es precisamente ser rentable. En este sentido cualquier institución o fenómeno es presentada fuera de la evolución de la historia.

El trabajo, el trabajador, no son la excepción. Como explica Polanyi, existe “[...] la ficción de haber sido producidos así se convirtió en el principio organizador de la sociedad. De los tres hay uno que resalta: trabajo es el término técnico usado para los seres humanos, mientras no sean patronos sino empleados; se desprende de esto que en adelante la organización del trabajo debía cambiar junto con la organización del sistema mercantil. Pero como la organización del trabajo es solamente otro nombre dado a la forma de vida de la gente común, esto significa que el desarrollo del sistema mercantil debía ser acompañado por un cambio la organización de la sociedad misma. En toda la línea, la sociedad humana se había convertido en un accesorio del sistema económico”. (Polanyi, 1992: p. 115)

La cuestión es que de hecho, “establecer tal mercado [el mercado laboral], [...] implicaba no menos que la destrucción total de la estructura tradicional de la sociedad [...] El mercado de trabajo fue, en efecto, el último de los mercados que se organizó bajo el nuevo sistema industrial, y este paso final fue dado sólo cuando la economía mercantil estuvo lista para empezar, y cuando la falta del mercado de trabajo estaba demostrando ser un mal mayor, incluso para la gente del pueblo, que las calamidades que acompañarían las introducción”(Polanyi, 1992: p. 117). La exposición clásica de este hecho es, por supuesto, la de Marx (Capítulo XXIV “La Llamada Acumulación Originaria”).

La noción del origen del mercado laboral, por supuesto, conduce a percepciones, teorías y políticas completamente distintas, más allá de la simple idea de esperar que la espontaneidad coincida hacia un estado de perpetuo equilibrio y ascendente riqueza. Parece increíble afirmar lo anterior, y sin embargo es necesario.

Si tenemos en cuenta, la dimensión política subyacente en la obra de Adam Smith "No hay indicios de su obra de que los intereses económicos de los capitalistas dictará la ley a la sociedad; no hay indicios de que fueran los portadores seculares de la divina Providencia que gobernaba el mundo económico como una entidad separada. La esfera económica para él no está aún sometida a leyes propias que nos den una norma del bien y del mal [...] En su opinión nada indica la presencia de una esfera económica en la sociedad que pueda convertirse en la fuente de la ley moral y de la obligación política. El propio interés nos impele simplemente a ser lo que, intrínsecamente, también beneficiará a los otros, de la misma manera que el propio interés del carnicero finalmente nos dará la comida. Un amplio optimismo impregna el pensamiento de Smith ya que las leyes que gobiernan la parte económica del universo son consonantes con el destino del hombre como lo son las que gobiernan el resto". (Polanyi, 1992: p. 166) Resulta irónico apreciar este hecho que proviene de la misma fuente que arrojó la metáfora de la mano invisible –en uno de los teoremas equivocados de mayor alcance en la historia –que tozudamente afirma la teoría neoclásica.

A lo largo de las páginas anteriores se examinó el comportamiento del empleo, la del ingreso y de su distribución entre los hogares; quedó claro que la destrucción o el cambio en las instituciones heredadas del anterior modelo de desarrollo, han implicado un agravamiento de los niveles de exclusión social, una mayor concentración de la riqueza y una profundización de las diferencias en los niveles de desarrollo regional.

En lo relativo al empleo en las áreas urbanas, la exclusión social se manifiesta en la importancia creciente de las actividades de pequeña escala frente a un grupo de puestos de trabajo estables y bien remunerados cada vez más reducido.

Tanto en las zonas rurales como en las urbanas, la persistencia de la segregación y discriminación ocupacional por razones de género se añade a otras causas, de corte económico, de la exclusión social que afecta a las mujeres, en especial a las que trabajan fuera de sus hogares.

Lo que esta tesis se ha propuesto exponer es la deficiencia de las teorías que rigen las decisiones oficiales. También presentamos una discusión de los indicadores de la ocupación en México y afirmamos que las particularidades del fenómeno escapan a su concepción y construcción. Por último revisamos la dinámica de la ocupación en México de 1982 al 2000 que señalan una creciente exclusión social. Hemos establecido que hay un vínculo entre teoría, medición y política que es sesgado por las ideas que orientan nuestro pensamiento. Lo que afirmamos es que en tanto la oficialidad persista en las distintas variantes de la idea neoclásica, seguirá ignorando las causas fundamentales de la exclusión social.

Lo que sostenemos aquí no es, ni remotamente, una pretensión radical. Lo que afirmamos es, justamente, que es inconcebible pretender ofrecer una explicación de la realidad de la ocupación en México a partir de un saber autonomizado, pensado para explicar el funcionamiento de la esfera económica de la sociedad. La existencia autónoma de la economía es un producto histórico del liberalismo que presupone la existencia de una esfera política reguladora. Lo que se denomina *neoliberalismo* no es sino la pretensión de que la esfera reguladora ha desaparecido para bien, y que lo económico regula todo. La teoría neoclásica sirve bien a esta idea, en ella todo motivo es de ganancia y toda justificación de existencia se debe a la rentabilidad: la producción, el consumo, la producción cultural, las instituciones políticas, la política.

Este trabajo insiste en hacer notar que cualquier política que se inscriba en este tipo de modelo reproduce la ilusión del funcionamiento autónomo de la economía, al tiempo que ignora por completo las causas fundamentales del problema. Nos conformamos con señalar la necesidad de una vuelta a, por lo menos, una posición keynesiana-kaleckiana de regulación de la economía y redistribución del ingreso, en tanto no existen argumentos empíricos, políticos o teóricos sólidos que cuestionen de manera seria y rigurosa dicha posición. Proponemos, en resumidas cuentas la reconsideración de la idea de que "[...] los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que supone son un caso extremo de todas las posiciones de equilibrio. Más aún, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que vivimos, razón por la cual sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales"¹⁰⁷ constituye desde nuestro punto de vista, la opción mas viable para replantear el problema teórico y político de la ocupación.

¹⁰⁷ J.M. Keynes, *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero* p.15

Referencias bibliográficas.

- ALARCÓN, Diana y MCKINLEY, Terry (1998), "Increasing Wage Inequality and Trade Liberalization in México" en Albert Berry (ed.) *Poverty, Economic Reform and Income Distribution in Latin America*, Lynne Rienner, Boulder.
- ARESTIS, Philip y CHICK, Victoria (1992), *Recent Developments in Post-Keynesian Economics*, Edward Elgar, Great Britain, 193 p.
- ASPE Armella, Pedro (1992), "Estabilización económica y cambio estructural. La experiencia de México (1982-1988)", en Carlos Bazdresch et al *México: Auge, Crisis y Ajuste*, volumen II, Lecturas del Trimestre Económico no. 73, Fondo de Cultura Económica, México, p. 67-104.
- ASPE Armella, Pedro (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- BADHURI, Amit (1990), *Macroeconomía. La dinámica de la producción de mercancías*, Fondo de Cultura Económica, 1ª edición en español, México, Traducción de Carlos Roces, 308 p.
- BANCO DE MÉXICO (1994), *Informe Anual 1993*, Banco de México, México.
- BANCO MUNDIAL (1987), *Informe sobre el desarrollo mundial 1987. Comercio e Industrialización.*, Banco Mundial, Washington.
- BANCO MUNDIAL (1991), *Informe sobre el desarrollo mundial 1991. Los retos del desarrollo.*, Banco Mundial, Washington.
- BANCO MUNDIAL (1995), *Informe sobre el desarrollo mundial 1995. Los trabajadores en un mundo en integración*, Banco Mundial, Washington.
- BARCELÓ, Alfons (1992), *Filosofía de la Economía. Leyes, Teoremas y Modelos*, ICARIA-FUHEM, 1ª edición, colección Economía Crítica, Barcelona, 224 p.
- BARCELÓ, Alfons (1998), *Economía política radical*, Editorial Síntesis, Madrid, 277 p.
- BARKIN, David (1990), *Distorted Development. Mexico in the World Economy*, Westview Press, Boulder.

- BECCARIA, Luis y LÓPEZ, Néstor (compiladores.) (1997), *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, UNICEF/Losada, 2ª edición.
- BENSUSAN, Graciela y RENDÓN Teresa (coords.)(2000), *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, Porrúa, México.
- BLAUG, Mark (1985), *Teoría Económica en retrospectiva*, Fondo de Cultura Económica, 1ª edición es español (de la 3ª en inglés), México, 856 p.
- BLECKER, A. Robert (1996), *NAFTA, the Peso Crisis, and the Contradictions of the Mexican Economic Growth Strategy*, Center for Economic Policy Analysis, Working Paper No. 3, Series I: Globalization, Labor Markets, and Social Policy.
- BOWLES, Samuel, GORDON, David M. y WEISSKOPF, Thomas (1983), *Beyond the Wasteland: A Democratic Alternative to Economic Decline*, Garden City N.J. Anchor Press.
- BRAILOVSKY, Vladimiro (1992), "Las implicaciones económicas de pagar. La política económica ante la crisis de la deuda en México, 1982-1988", en Carlos Bazdresch, et al *México: Auge, Crisis y Ajuste*, volumen II, Lecturas del Trimestre Económico no. 73, Fondo de Cultura Económica, México, p. 105-127.
- BURCHARDT, F.A (1994), "The causes of unemployment", en *The Economics of Full Employment*, Basil Blackwell, Oxford, reprinted 1967, p. 1-38
- CALVA, José Luis (2000), *México más allá del Neoliberalismo*, Plaza y Janés, México.
- CARLIN, Wendy y SOSKICE David (1990), *Macroeconomics and the Wage Bargain: a Modern approach to Employment, Inflation and the Exchange Rate*, Oxford University Press, Great Britain, 482 p.
- CASSONI, Adriana (1991), "El mercado laboral en México: los años de crisis", en *Investigación Económica* no. 198, octubre-diciembre, p. 275-304.
- CASTEL, Robert (1997), *Las Metamorfosis de la Cuestión Social: una crónica del salariado*, Paidós, Buenos Aires, 487 p.

- CHESNAIS, F (1996), "La globalización y el Estado del Capitalismo a finales del siglo", en *Investigación Económica* no. 215, p. 233-269.
- CLARKE, Simon (1982), *Marx, Marginalism, and Modern Sociology*, The McMillan Press, London.
- CLARKE, Simon (1988), *Keynesianism, Monetarism an the Crisis of the State*, Edward Elgar, Great Britain, capítulos I, II, III, VI, VII, VIII, XI y XII.
- CONAPO (1999), *La situación demográfica de México 1999*, México, Conapo.
- CONAPO (2000), *La situación demográfica de México 2000*, México, Conapo.
- CÓRDOBA Montoya, José (1992), "La reforma económica de México", en Bazdresch, Carlos et al, *México: Auge, Crisis y Ajuste*, vol. 2, Lecturas del Trimestre Económico, Núm. 73, México, Fondo de Cultura Económica, p. 421-439.
- CORTÉS, Fernando (2000), *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*, CIESAS-Porrúa, México.
- CORTÉS, Fernando (2001), *Evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso en México, en el último cuarto de siglo*, Consejo Estatal de Población Guanajuato, 2001
- DAVIDSON, Paul (1994), *The Demand and Supply of Labour*, en *Post Keynesian Macroeconomic Theory*, Edward Elgar, Great Britain, capítulo 11, p. 175-197.
- DAVIDSON, Paul (1999), *What is Post Keynesian Economics*, obtenido de Internet.
- DE LA GARZA, Enrique y SALAS, Carlos (coords.) (2003), *La situación del trabajo en México, 2003*, Plaza y Valdés-UAM-Instituto de Estudios del Trabajo, 1ª edición, 377 p.
- DE LA TORRE, Rodolfo (1995), "Alternativas económicas para la desigualdad y la pobreza en México", en José Luis Calva (coordinador), *Distribución del ingreso y políticas sociales*, tomo II, México Seminario Nacional sobre alternativas para la economía mexicana, Juan Pablos editor, p. 17-33.
- DOLLAR, David y KRAAY, Aart (2000), *Growth Is Good for the Poor*. The World Bank Development Research Group.

- DORNBUSCH, Rudiger (1993), *Policymaking in the Open Economy: concepts and case studies in economic performance*, Oxford University Press, Great Britain, 261 p.
- DUSSEL, Enrique (1995), "El reto del empleo en México. Cambio estructural en el empleo durante 1982-1988", en *Investigación Económica*, no. 212, Facultad de Economía-UNAM, abril-junio 1995, p. 135-176.
- FRIEDMAN, Milton (1971), *Price Theory*, Aldine Publishing, Chicago, 285 p.
- FRIEDMAN, Milton (1991), *Monetarist Economics*, Basil Blackwell, Oxford, 188 p.
- FUJII, Gerardo (1997), "Flexibilización laboral y empleo en México", mimeo.
- GALBRAITH, James K. (1998), *Created Unequal: The Crisis in American Pay*, The Free Press, New York, 350 p.
- GORDON, David M (1978) *Up and Down the Long Roller Coaster*, en *U.S. Capitalism in Crisis*, ed. URPE, pp. 22-35, NY, URPE.
- GORDON, David M (1980), *Stages of Accumulation and Long Economic Cycles*, en *Processes of the World System*, edited by. T. Hopkins and I. Wallerstein, Beverly Hills, Sage Publications.
- GREEN, Duncan (1999), *Silent Revolution. The Rise of the Market Economics in Latin America*, Cassel-Latin America Bureau, Londres.
- GUTIÉRREZ Pérez, Alfonso y PERROTINI Ignacio (1994), "Liberalización financiera y estabilización macroeconómica en México: desafíos y perspectivas", en *Investigación Económica*, no. 209, Facultad de Economía-UNAM, julio-septiembre 1994, p. 77-106.
- HERNÁNDEZ-LAOS Enrique (1992), *Crecimiento económico y pobreza en México. Una agenda para la investigación*, Centro de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM, 1992
- HOLLOWAY, John (1996), *Política y Estado en el Mundo Moderno*, UAM-X, México.

- HUSSMANS, Ralf; MEHRAN F. y VERMA V. (1990), *Surveys of Economically active Population, employment, Unemployment and Underemployment: An ILO manual on concepts and methods*. International Labour Office. Ginebra, 1990.
- IBARRA Consejo, Jorge (2000), *Producto, Empleo, Distribución y Ganancias. Un Enfoque Poskeynesiano de Corto Plazo*, Facultad de Economía-UNAM, México, 148 p.
- INEGI, *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*, varios años, varias ediciones.
- INEGI, *Manual de procedimientos. Encuesta Nacional de Micronegocios 1996*. INEGI, México 1996.
- INEGI, *Encuesta Nacional de Empleo*, 1991, 1993, 1995, 1996, 1997, 1998.
- INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1998* México, 1999.
- INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares. Cuarto trimestre de 1983*, México, 1988.
- INEGI, *Encuesta Nacional Economía Informal 1988*, Aguascalientes, 1990.
- INEGI, *Indicadores trimestrales de empleo*. Ciudad de México, México. Varios números.
- INEGI, *Medición del sector informal en México*. Documento elaborado para la X conferencia interamericana de Estadística. Aguascalientes, Ags., Noviembre 1990.
- INEGI, *Medición del sector informal urbano en México*, Documento preparado para la X Conferencia Interamericana de Estadística, Noviembre 1990.
- INEGI/STPS (1994), *Encuesta Nacional de Micronegocios de 1992*, Aguascalientes, 1994.
- INTERNATIONAL INSTITUTE FOR LABOUR STUDIES, *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, United Nations Development Programme, Edited by Gerry Rodgers, Charles Gore, and José B. Figueredo.
- KALECKI, Michal (1990a), "Political aspects of Full Employment", en *Collected works of Michal Kalecki*, Clarendon Press, Oxford, 1990, Volume I, p. 347-356.
- KALECKI, Michal (1990b), "Three ways to Full Employment", en *Collected works of Michal Kalecki*, Clarendon Press, Oxford, 1990, Volume I, p. 357-376.

- KEYNES, John Maynard (1997), *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, Fondo de Cultura Económica, 14ª reimpresión, México, 356 p.
- KOTZ, David M. (1990), "A Comparative Analysis of the Theory of Regulation and The Social Structure of Accumulation Theory", en *Science and Society*, Volumen 54, Núm I, p. 5-28.
- KOTZ, David M. (1994), Terrence McDonough y Michael Reich, *Social Structures of Accumulation. The political economy of growth and crisis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.
- LAVOIE, Marc (2000), *Un análisis comparativo de la Teoría Poskeynesiana del Empleo*, en *Investigación Económica* vol. LX, abril-junio 2000, p. 15-65.
- LAYARD, R., NICKELL, S. y JACKMAN R. (1993), *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford University Press, Great Britain, 618 p.
- LÓPEZ G, Julio (1998), *La macroeconomía de México: el pasado reciente y el futuro posible*, UACPyP-UNAM-Porrúa, 1ª edición marzo de 1998, 258 p.
- LÓPEZ G., Julio (1996b), "El mito del ahorro y las causas de la crisis en México", en *Economía Informa* no. 250, Facultad de Economía-UNAM, septiembre 1996.
- LÓPEZ G., Julio (coord.) (1996a), *Mercado, desempleo y política de empleo*, 1ª edición, Nuevo Horizonte Editores, México, 183 p.
- LÓPEZ G., Julio (coord.) (1997), *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México*, UACPyP-UNAM-Porrúa, 1ª edición, México, junio de 1997, 321 p.
- LORÍA, E (1997), *Estilos de crecimiento y salarios manufactureros en México*, Universidad Autónoma del Estado de México, p. 45-64.
- LUISELLI, C. y MARISCAL, J. (1981) "La crisis agrícola a partir de 1965", en Rolando Cordera (coord.) *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, FCE, 1981, p. 445.
- LUSTIG, Nora, *México: hacia la reconstrucción de una economía*, México, Fondo de Cultura Económica, p. 49-86.

- MacEWAN, Arthur (1992), *Deuda y desorden inestabilidad económica internacional y ocaso del imperio estadounidense, Siglo XXI, México.*
- MANDEL, Ernst. *Long Waves of Capitalist Development*, Verso, Londres, 1995.
- MARÍÑA Flores, Abelardo y MOSELEY, Fred (2001), "La tasa general de ganancia y sus determinantes en México: 1950-1999", en *Economía, Teoría y Práctica*, Nueva Epoca, Núm 15.
- MARINI, Ruy Mauro y MILLÁN, Mária (coords.) (1994), *La Teoría Social Latinoamericana: Subdesarrollo y Dependencia*, Ediciones El Caballito, México, Tomo II, 318 p.
- MARX, Karl, *El Capital*, siglo XXI editores, 14ª edición en español, Cap. XXIII, p. 759-890.
- McCLOSKEY, Donald (1985), *The Rhetoric of Economics*, The University of Wiconsin Press, USA, 209 p.
- NAPLES, Michele (1994), "Social structure of accumulation", en *The Edward Elgar Companion to Radical Political Economy*, Edited by Philip Arestis and Malcolm Sawyer, Edward Elgar, Great Britain, p. 366-370.
- NAPOLEONI, Claudio, *Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx*, Oikos-Tau Ediciones, p.17-112.
- OCDE (1995), *Estudios económicos de la OCDE: México 1995*, Paris, OCDE, p. 3-50.
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (GINEBRA), *El Empleo en el Mundo 1996/1997: Las Políticas Nacionales en la era de la Mundialización*, OIT, 216 p.
- PAGANO, Ugo, "Workers' Rights and Economic Flexibility", en *Markets, Unemployment and Economic Policy: Essays in honour of Geoff Harcourt*, Volume II, Editado por Philip Arestis, Gabriel Palma y Malcolm Sawyer, Routledge Frontiers of Political Economy, p. 354-363.
- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, 1980-1982, 1983-1988, 1989-1994, 1995-2000.

- PODER EJECUTIVO FEDERAL, *Programa de Empleo, Capacitación y Defensa de los Derechos Laborales 1995-2000*, 94 p.
- POLANYI, Karl (1992), *La Gran Transformación*, Juan Pablos Editor, 2ª edición, México, 335 p.
- QUIJANO, Anibal y WETFORD (1976), Francisco C, *Populismo, marginalización y dependencia*, Educa, 2ª edición, Centroamérica, 329 p.
- RECIO, Albert (1999), "*Paro y Mercado Laboral: Formas de mirar y preguntas por contestar*", 1999, www.ccoo.es/arcadia//arc_02_rec.html.
- RENDÓN Teresa y Carlos SALAS (2000), "*La evolución del empleo*", en BENSUSÁN, Graciela y Teresa RENDÓN (coords.) *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, Porrúa, México.
- RENDÓN Teresa y Carlos SALAS. (1987), "*La evolución del empleo en México: 1895-1980*", en *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol II, No 2. Centro de Estudios Demográficos y Urbanos de El Colegio de México.
- RENDÓN, Teresa (1977), "*El problema ocupacional en las áreas rurales y su conceptualización*", en *Economía y Demografía*, Vol XI, 2 (32), pp. 113-134.
- RENDÓN, Teresa y Carlos SALAS (1985), *Notas críticas sobre algunos conceptos utilizados en el análisis de la ocupación*, en *Ensayos*, No. 7, pag. 20-27.
- RENDÓN, Teresa y Carlos SALAS (1991a), "*La transformación del empleo en los años 80. Una visión de largo plazo*", en *El Cotidiano*, Núm 42, julio-agosto, 1991a.
- RENDÓN, Teresa y Carlos SALAS (1992a), "*El mercado de trabajo no agrícola en México: tendencias y cambios recientes*", en Varios Autores, *Ajuste estructural, mercados laborales y TLC*. El Colegio de México, El Colegio de la Frontera Norte y la Fundación Friederich Ebert.
- RENDÓN, Teresa y Carlos SALAS (1992b), *Informes del Proyecto: El sector informal urbano y sus necesidades de capacitación*, México.
- RENDÓN, Teresa y Carlos SALAS (1993), "*El empleo en México en los ochenta: Tendencias y cambios*", en *Comercio Exterior*, Vol 43, Núm 8, Agosto 1993.

- RENDÓN, Teresa y SALAS, Carlos (1991b), *Características y dimensión del sector informal urbano y sus necesidades de capacitación*, reportes del convenio UNAM-STPS.
- RENDÓN, Teresa y SALAS, Carlos (1992), "Reestructuración económica y empleo", en MUÑOZ, Humberto (editor), *Población y sociedad en México*, UNAM-Porrúa.
- RENDÓN, Teresa y SALAS, Carlos (1996), "Ajuste estructural y empleo: el caso de México", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 2, no. 2, p. 77-103.
- RIMA, I.H. (1996), *Labour Markets in a Global Economy. An Introduction*, M.E. Sharpe, capítulo 4, p. 70-90.
- ROBINSON, Joan (1947), *Essays in the Theory of Employment*, Blackwell, Oxford, 190 p.
- RUBALCAVA, Rosa María (1999), "El ingreso de los hogares en México. Una visión de dos décadas" en *La Situación demográfica de México*, CONAPO, México, p. 151-160.
- SALAS, Carlos (1992), "¿Pequeñas unidades económicas o sector informal?", en *El Cotidiano*, Núm 45, enero-febrero 1992.
- SALAS, Carlos (1997), "La economía laboral neoclásica: algunas notas críticas", en *Sistema* no. 140-141, Madrid, noviembre de 1997, p. 69-82.
- SALAS, Carlos (1998), "Empleo, Familia e Ingreso", en *Demos. Carta demográfica sobre México*, IIS-UNAM, México, p. 28-30.
- SALAS, Carlos (1999), *Empleo y tercera edad: Dinamismo y tendencias*, en CONAPO *Envejecimiento demográfico en México: Retos y perspectivas*. CONAPO, México, p. 111-124
- SALAS, Carlos (2003), *Traectorias laborales en México: Empleo, Desempleo y Microunidades*, Tesis de Doctorado, México, 255 p.
- SALAS, Carlos y Eduardo Zepeda. (en prensa), "Employment and Wages: Enduring the Cost of Liberalization and Economic Reform", en Kevin J. Middlebrook y Eduardo Zepeda (editores), *Confronting Development:*

Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges. Stanford University Press y Center for U.S.-Mexican Studies, UCSD.

- SHAIKH, Anwar (2000), "Explaining inflation and unemployment: An alternate to neoliberal economic theory", documento de trabajo disponible en el sitio web de la *New School for Social Research*, www.cepa.org, 2000.
- SMITH, Stephen W. (1994), *Labour Economics*, Routledge, London, 275 p.
- STORPER, Michael y WALKER, Ricard (1989), *The Capitalist Imperative. Territory, Technology, and Industrial Growth*, Blackwell, Nueva York.
- SWEEZY, Paul M (1987), *Teoría del desarrollo capitalista*, Fondo de Cultura Económica, 13ª reimpresión, México, Traducción de Hernán Laborde, 431 p.
- THACKER, C. Strom (1999), "NAFTA coalitions and the political viability of neoliberalism in Mexico *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*"; Beverly Hills; Vol 41, Núm 2, pp. 57-89.
- TOHARIA, Luis (compilador) (1983), *El mercado de trabajo: Teorías y Aplicaciones*, Alianza Editorial, Madrid.
- VALENZUELA Feijóo, José (1995), "El modelo neoliberal, contenido y alternativas", en *Investigación Económica*, no. 211, Facultad de Economía-UNAM, enero-marzo 1995, p. 9-47.
- VALENZUELA Feijóo, José e ISAAC, Jorge Eduardo (coords.) (1999), *Explotación y despilfarro. Análisis crítico de la economía mexicana*, Plaza y Valdés editores, 1ª edición, México, 263 p.
- WELLER, Jurguen (2000), *Reformas Económicas, Crecimiento y Empleo: los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe*, FCE-CEPAL, 1ª edición, Chile, 2000.
- WILKINSON, Frank, "Changes in the Notions of Unemployment and what that means for the Poor", en *Markets, Unemployment and Economic Policy: Essays in honour of Geoff Harcourt*, Volume II, Editado por Philip Arestis, Gabriel Palma y Malcolm Sawyer, Routledge Frontiers of Political Economy, p. 364-376.

- WILLIAMSON, John (1990), *"What Washington Means by Policy Reform"* en Williamson, John (ed.) *Latin American Adjustment. How much has happened?* Institute for International Economics, Washington.