



Universidad Autónoma Metropolitana

Unidad Iztapalapa

El mercado de trabajo y las relaciones
salariales en México

Precarización del trabajo y el empleo: una
consecuencia de la ruptura del compromiso
económico social fundado en la relación
salarial.

Tesis

Presentada en la División de ciencias sociales y
humanidades para obtener el grado de:

**Maestro en estudios sociales con línea de
investigación en estudios laborales**

P r e s e n t a :

Marco Tulio Esquinca Hurtado

Director de tesis

Maestro Carlos Salas Páez

México

Marzo 2003

Dedicada con profundo cariño y amor
a Iyali Gabriela e Iyali Arendi

A las personas cercanas a mí corazón, por su constante ejemplo:

A mis padres: Jorge y Marisela

y a mis hermanos: Jorge, Odeth, Selene y Omar

y a mis amigos Enrique Espinosa y Marta Sánchez

Este documento es resultado del trabajo de investigación desarrollado en la maestría de Estudios Sociales con línea de especialización en Estudios Laborales de la Universidad Autónoma Metropolitana – Iztapalapa. Durante mis estudios el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONAC yT) me proporcionó una beca- financiamiento, sin la cual no me hubiera sido posible continuar, por ello le estoy agradecido.

Un especial reconocimiento al maestro Carlos Salas por su empeño y dedicación en la conducción del presente trabajo; así mismo a la Dr. Edith Pacheco y al Dr. Eduardo Zepeda – sinodales - por los acertados comentarios a este documento que me provocaron a la reflexión.

Mi gratitud a Martín Leodegario, Héctor Gaspar y Raúl Martínez, compañeros de la maestría, por sus comentarios a este trabajo y por brindarme su amistad.

El mercado de trabajo y la relación salarial en México. Precarización del trabajo y el empleo: una consecuencia de la ruptura del compromiso económico social fundado en la relación salarial.

<u>INTRODUCCIÓN</u>	3
<u>1. - PROYECTO DE INVESTIGACIÓN</u>	14
<u>1.1. - Antecedentes</u>	14
<u>1.2. - Metodología de investigación</u>	15
<u>1.2.1. - Definición del problema</u>	15
<u>1.2.2. - Justificación</u>	20
<u>1.2.3. - Hipótesis</u>	21
<u>1.2.4. - Metodología</u>	22
<u>2. - MARCO TEÓRICO DE ARRANQUE</u>	30
<u>2.1. - Dos teorías de las ondas largas de acumulación del capital</u>	30
<u>2.1.1. - Introducción</u>	30
<u>2.1.2. - Nociones sobre la dinámica del proceso de acumulación en el largo plazo</u>	32
<u>2.1.3.- Teoría de la Regulación</u>	33
<u>2.1.4.- Escuela de la Estructura Social de Acumulación (ESA)</u>	37
<u>2.1.5 - Vínculos de las teorías de la Regulación y Estructura Social de Acumulación con el proceso de acumulación del capital</u>	40
<u>2.1.5.1.- Algunas críticas a los enfoques de la regulación y de la estructura social de acumulación</u>	45
<u>2.1.5.2.- El mito del fordismo: una crítica al regulacionismo</u>	47
<u>2.2.- Debilitamiento de la estructura social de acumulación en México y la crisis de la deuda</u>	52
<u>2.2.1.- Condición reciente de la macroeconomía mexicana</u>	52
<u>2.2.2. - Crisis estructural en México</u>	68
<u>2.2.2.1.-Evolución de la tasa de crecimiento del PIB y la producción manufacturera</u>	69
<u>2.2.2.2.- Composición del capital</u>	70
<u>2.2.2.3.- Evolución de las exportaciones</u>	72
<u>2.2.2.5.- Comportamiento de la tasa general de ganancia</u>	77

<u>3. - EL RUMBO DE LA NUEVA ESTRUCTURA SOCIAL DE ACUMULACIÓN EN MÉXICO</u>	80
<u>3.1. - Cambios en la estructura social de acumulación</u>	80
<u>3.1.1. - Cambios en los acuerdos capital - trabajo y Estado – sociedad</u>	81
<u>3.2. - La intervención social del Estado</u>	83
<u>3.2.1. - La crisis del Estado social</u>	88
<u>3.2.2. - El caso de México</u>	92
<u>3.3. - El nuevo (des)acuerdo capital - trabajo</u>	97
<u>3.3.1. -Flexibilización de las relaciones laborales. Procesos de flexibilidad laboral y contractual</u>	97
<u>3.3.1.1.- La recomposición de las relaciones laborales: una forma de rendición de la clase trabajadora</u>	101
<u>3.3.1.2.- Algunas aportaciones empírica relevantes sobre la flexibilidad laboral en México</u>	104
<u>a) Flexibilidad laboral y contratos de trabajo</u>	104
<u>b) Prácticas cotidianas de trabajo y flexibilidad</u>	106
<u>c) El proceso de modernización y la resistencia sindical</u>	109
<u>d) Deterioro de la calidad de los empleos</u>	111
<u>3.4. - Política económica laboral “excluyente”</u>	115
<u>3.4. 1. - El proyecto de modernización mexicano</u>	118
<u>3.4. 2. - El debate sobre el papel del ahorro nacional como determinante de la inversión</u>	120
<u>3.4. 3. - Cambios en la seguridad social: la privatización de las pensiones</u>	123
<u>3.4. 4.- Salarios: Indexados y en función de la productividad</u>	124
<u>4 - MÉXICO: EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE LA PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO Y EL EMPLEO EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA</u>	129
<u>4.1. - Condición del empleo y los ingresos</u>	134
<u>4.1.1. -Tendencias del empleo</u>	134
<u>4.1.2.- Evolución de los ingresos del trabajo</u>	144
<u>4.1.3.- Distribución del ingreso</u>	148
<u>4.2.- Precarización del trabajo.</u>	151
<u>5. - CONCLUSIONES</u>	161
<u>6. - BIBLIOGRAFÍA</u>	174

El proceso de industrialización en México es reciente, comenzó a inicios del siglo pasado, y es hasta después de 1920, como resultado de la Revolución Mexicana, que se establecen las condiciones económicas y políticas¹ que permitirán una industrialización acelerada a partir de 1940 centrada en el mercado interno.

Este modelo de desarrollo adquirió ciertas características, entre las que destaca un crecimiento del producto a una tasa elevada de 6.5% - regular y sostenida - y tasas de inflación anuales reducidas, entre 3 y 4%, que permitieron bautizar al período como de desarrollo estabilizador, medido por el comportamiento, además del control inflacionario, de las presiones sobre el tipo de cambio.

Sin embargo, estos elementos - y en general, el conjunto de la economía y política mexicana - contrastaron con la precariedad de otras economías latinoamericanas. Por lo anterior, consideramos que este modelo conlleva las características del desarrollo capitalista desigual.

” En efecto, período de “desarrollo estabilizador” ha sido también y sobre todo un desarrollo desigual y de agravamiento de los desequilibrios estructurales: reconcentración del ingreso, acentuación de las diferencias de productividad intersectoriales e intrasectoriales, déficit público y comercial crecientes, que entrañan el endeudamiento externo y la corriente de inversiones extranjeras igualmente crecientes. Al nivel social, la tendencia al estancamiento del empleo productivo, entrañada por la modernización de la

economía, se traduce en la marginación de una parte creciente de la población, mientras que la urbanización acelerada agudizaba las tensiones sociales directamente visibles y los desequilibrios regionales”. (Gribomont y Rimez 1977:780)

Es importante señalar que, en el plano político, la legitimación del nuevo aparato político - tan diferente a los establecidos en la región - frente a las clases sociales establece una postura de negociación que le permite regular los conflictos².

“... la fuerza sólo se emplea directamente para reprimir los movimientos que desemboquen en enfrentamientos políticos, como ocurrió con la huelga de ferrocarrileros de 1958-1959”. (Gribomont y Rimez 1977:780)

Las contradicciones del modelo de desarrollo sobre la base de la sustitución de importaciones se agudizaron en las postrimerías de los años sesenta. En lo económico disminuyó el ritmo de crecimiento, acompañado de un estancamiento de la producción agrícola³; en lo social se establecen tensiones que culminan con el movimiento estudiantil de 1968 (y su represión).

Los problemas que se habían gestado en los mercados de trabajo están relacionados, entre otros, con: la creciente participación de las mujeres en el

¹ Las condiciones económicas establecidas son la reforma agraria, el desarrollo de la infraestructura, y la nacionalización de los sectores básicos, en tanto, lo relativo a la naturaleza política, se refiere a la legitimación del nuevo aparato estatal. (Gribomont y Rimez 1977:780)

² “El sistema de dominación surgido de la revolución permite así a la burguesía mexicana evitar la represión económica y política sistemática de los trabajadores que constituye un elemento fundamental del desarrollo de otras formaciones sociales como la de Brasil”. (Gribomont y Rimez 1977:781)

³ Las tasas de crecimiento de la economía mexicana (%):

	1955-1960	1960-1963	1965-1970	1970-1975
PIB	6.1	6.9	6.7	5.5
Producción agrícola	4.3	4.6	2.7	1.4*
Prod. manufacturera	7.3	8.8	8.3	6.2*
Minería y petróleo	5.3	6.8	7.9	9.1*
Índice de precios (al mayoreo)	6.4	2.0	2.8	10.3

Fuente: Reynolds (1977)

trabajo extradoméstico, el rápido crecimiento demográfico, así como con un proceso de urbanización masiva; el estancamiento del ingreso rural que fomentó una creciente repartición de tierras y una concentración de la tierra en granjas comerciales; y por una mayor inequidad en la distribución del ingreso y fuertes presiones por aumentos salariales.

A inicios de la década de los años setenta, estos problemas - y otros, como el creciente déficit comercial y la cada vez menor base de ingresos del sector público - indujeron a establecer cambios en diferentes niveles de la vida nacional, que readaptan los objetivos y estrategia de la política económica⁴, como una salida a la crisis del "llamado desarrollo estabilizador". Pero, además, como la base que sustenta la transición hacia un nuevo modelo de acumulación.

No obstante, las reformas, por aplicar, no están exentas del conflicto de intereses entre la clase económicamente dominante - conformada por el capital financiero y el industrial (monopolista) -, el mediano y pequeño empresariado y por el grupo gobernante⁵.

* 1970 a 1974

⁴ "Los grandes ejes del proyecto son los siguientes: a) Crecimiento económico con redistribución del ingreso; b) Fortalecimiento de las finanzas públicas; c) Reorganización de las transacciones internacionales; d) Modernización del sector agrícola; e) Racionalización del desarrollo industrial" (Gribomont y Rimez 1977:783)

⁵ "Tres proyectos se oponen entonces. Primero, el del gran capital, para quien las contradicciones principales son la recesión industrial y sobre todo la escasez de divisas. En consecuencia, proponen reorientar el aparato industrial hacia el mercado mundial para resolver este problema. Esto implica la reapertura de las fronteras del país por el abatimiento de la producción, para obtener niveles de productividad competitivos en el mercado mundial".

"Por otra parte, esta reorganización correspondería a las tendencias de la nueva división internacional del trabajo. Al lado opuesto, se encuentra un proyecto neocardenista que quiere prolongar la sustitución de importaciones hasta sus últimas etapas, la industria de bienes de capital. A fin de que esta industria resulte viable, el Estado deberá encargarse de ella, por lo menos al principio, al mismo tiempo que deberá imponer cierta redistribución de los ingresos que permita ampliar el mercado interno. Por último, existe un proyecto "tecnocrático" que trata de conciliar los intereses a largo plazo del gran capital con los intereses de la burguesía, incapaz de adaptarse a una nueva apertura brutal de las fronteras, y una fracción del grupo gobernante, aferrada a su autonomía. *El inicio de los años sesenta será entonces una fase de transición hacia un nuevo modelo de acumulación*" (Gribomont y Rimez 1977:782) (Cursivas propias)

Esto permite poner en evidencia que a inicios de la década de los años setenta se vislumbran - por lo menos en alguno de los proyectos - las bases para una política de crecimiento basado en las exportaciones industriales. Este proyecto se liga, desde luego, a la reestructuración productiva mundial y a la crisis internacional.

El modelo de acumulación consolidado en la década de los años treinta - que durante muchos años presentó señales de decadencia - llegó a su fin con la crisis de la deuda; en consecuencia, la mayoría de los gobiernos de América Latina aplicaron durante los años ochenta un reemplazo del patrón de acumulación.

En el que el desarrollo hacia adentro sería reemplazado por un crecimiento basado en las exportaciones y la intervención del Estado, por las fuerzas del mercado. (Bulmer-Thomas 1997:24)

Este nuevo modelo requiere desde la lógica del capital de una variedad de condiciones que le permitan operar óptimamente la liberalización del comercio. Estos requerimientos implican, entre otros, una serie de reformas que modifiquen la inflexibilidad (rigideces) que el modelo de desarrollo hacia adentro ha dejado como legado. Así mismo, se presenta como crucial la modernización tecnológica.

Los enfoques neoclásicos señalan, en el terreno económico, que la liberalización del comercio abre nuevas oportunidades - hasta entonces inexistentes - para los productos exportables. Esto exige realizar cambios en la producción que privilegie los bienes y servicios exportables, situación en la que, el cambio de los precios relativos es condición necesaria pero rara vez suficiente para un crecimiento rápido de las exportaciones. También es decisiva la modernización tecnológica; sin embargo, ni siquiera una rápida expansión de las exportaciones conducirá a un

crecimiento basado en éstas si el sector competitivo de las importaciones no logra responder a la baja de las barreras comerciales⁶.

En el terreno del mercado de trabajo se pugna por la flexibilización laboral a través de la eliminación de la intervención estatal en las relaciones individuales del trabajo. Ésta es una propuesta neoclásica, de flexibilización del mercado de trabajo, que aparece asociada inicialmente a una visión que la concibe básicamente como un proceso de desregulación⁷.

En síntesis, las implicaciones del proceso de apertura e integración a la economía global - que se plantean como necesarias - para recuperar y mantener los equilibrios macroeconómicos y adecuarse a los cambios en la economía internacional se centran en un proceso de ajuste estructural orientado a estabilizar los precios internos, así como a reestructurar el sistema productivo; en donde la flexibilidad del trabajo se ha convertido, sobre todo en la última década, en un mecanismo clave para avanzar en la reestructuración productiva nacional.

Por lo anterior, consideramos que, el estudio de las transformaciones en el conjunto de instituciones económicas y sociales que favorecen el proceso de acumulación capitalista a escala ampliada, nos permitirán evaluar el desempeño del patrón de desarrollo puesto en marcha a inicio de los años ochenta para hacer frente a los desequilibrios macroeconómicos, resultado de la crisis de la deuda externa de América Latina, y profundizados con la puesta en marcha del modelo de crecimiento de libre mercado.

⁶ De este modo, tanto los productos exportables como los importables deben poder competir más eficazmente por medio de la modernización, aun cuando suele suponerse, asimismo, que la liberalización de la cuenta de capitales en general y la promoción de la inversión extranjera directa (IED) en particular también tiene importancia. (Bulmer-Thomas 1997:25)

⁷ Entendido como la necesidad de eliminar al máximo las restricciones a la libre asignación del trabajo por el mercado como condición básica para la eficiencia y competitividad de las empresas, en la medida en que eso reduciría el costo del factor trabajo (disminuyendo, por ejemplo los costos de despido) y aumentaría su movilidad. En esta visión el Estado debería retirarse al máximo de la relación entre los principales agentes de la producción (empresarios y trabajadores) y promover la eliminación de instituciones y regulaciones protectoras que estarían distorsionando la “libre asignación de ese factor”. (Abramo 2001:150-151)

Del mismo modo, los cambios en el modelo de desarrollo basado en la apertura comercial y la reestructuración productiva nacional, que dieron respuesta al proceso de reestructuración económica mundial, no han respondido a un patrón de desarrollo equitativo en cuanto a inclusión social y con capacidad de mejorar el nivel de vida de la población. Por el contrario los cambios que han afectado al mercado de trabajo en los últimos veinte años han generado cambios en las características del empleo, en particular a través de la profundización de las malas condiciones de trabajo y la generación del trabajo y empleos precarizados⁸.

El paradigma de la vía única de desarrollo a través de la apertura comercial - desde el análisis neoclásico⁹ - considera que la reducción de los costos de la fuerza de trabajo en el sector formal y el mejoramiento de la competitividad de las empresas que producen bienes transables para el mercado externo establecerá las condiciones económicas óptimas que permitirán generar mayores fuentes de empleo.

Esta visión pugna por la flexibilización laboral a través de la eliminación de la intervención estatal en las relaciones individuales del trabajo, cuando no la llana incursión del aparato oficial para consagrar el acercamiento de la desigualdad en aras de la preservación de la empresa, todo para asegurar el "pleno y libre funcionamiento del mercado". (Kesselman 1996:22)

⁸ El análisis del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) encontró en su estudio sobre los mercados de trabajo de la región que éstos son bastante rígidos por cuanto el empleo se ajusta muy lentamente al cambio de las condiciones económicas, y ello incluso después de medio decenio de actividades de reforma estructural. Por lo que no consta que las reformas estructurales y la estabilización monetaria hayan causado cambios importantes en el funcionamiento de los mercados del trabajo. En los años 90 ha cambiado el ritmo de ajuste del empleo total (pero no el del empleo manufacturero), pero en cambio no puede relacionarse estadísticamente con la reforma del mercado de trabajo u otras reformas estructurales. A su vez, la estabilización monetaria parece aumentar la rigidez del empleo. Este comportamiento del mercado de trabajo, al parecer inalterado, puede explicarse por la insuficiencia de las reformas de la reglamentación laboral y el predominio de una estructura institucional anticuada en la política laboral. (BID 1997:3)

⁹ La flexibilización del mercado de trabajo es la adecuación de la realidad, en el que hay instituciones, sujetos colectivos, normas y conflictos, a los supuestos del modelo de competencia perfecta. Por lo tanto, la flexibilidad del mercado de trabajo es la eliminación de todas aquellas externalidades o fallas del mercado de

Entonces, el proceso de reestructuración productiva en el contexto de un nuevo patrón de acumulación presenta a la flexibilidad laboral y contractual como uno de los mecanismos inminentes que permitiría cumplir con los requerimientos productivos nacionales para el desarrollo.

Por lo anterior, este trabajo de investigación busca destacar que en el marco del agotamiento de las instituciones que dieron sustento al patrón de acumulación de sustitución de importaciones se perfila una nueva estructura social, que acompaña al actual modelo de desarrollo - presenta cambios en las relaciones capital - trabajo y Estado - sociedad. En estas transformaciones se observa un repliegue en la acción distributiva del Estado, caracterizado por una ruptura del contrato social antes sustentado en las relaciones salariales y la implementación en el ámbito laboral de una política de flexibilidad laboral.

Consideramos que el modelo de acumulación vigente puede ser evaluado a través de los cambios en la composición ocupacional, estructura y generación del empleo - así como del comportamiento de los ingresos del trabajo - y en la explicitación de la profundización de las malas condiciones laborales de la fuerza de trabajo mexicana.

Para alcanzar ese propósito, este documento está estructurado en cuatro capítulos principales y sus conclusiones. En el primero se presenta el protocolo de investigación; ahí desarrollaremos el propósito central que persigue el presente trabajo. Éste se inscribe en el dominio de cuestionamientos que abordan el sentido y la función del cambio social en el campo de las relaciones salariales y las estrategias de reproducción de la fuerza de trabajo en el contexto de los procesos de reestructuración productiva mundial y nacionales.

trabajo por el lado de la oferta y de la demanda, pero especialmente por el lado de la demanda, ya que la oferta se considera como dada. (De la Garza 2000:155)

El segundo de los capítulos persigue dos grandes objetivos. Primero, apoyado en el marco teórico sobre los cambios en la estructura social de acumulación, se busca hacer evidente que no ha sido suficiente el cambio hacia un patrón de acumulación centrado en la liberalización del comercio para asegurar una acumulación y riqueza social creciente, sino que:

Existe la necesidad de construir o reconstruir instituciones que garanticen el funcionamiento fluido de la economía y de la sociedad en su conjunto. (Salas 2000b: 188)

En segundo lugar, las características de la condición reciente de la macroeconomía mexicana serán establecidas. Se pretende explicar la situación, en términos cualitativos y cuantitativos que prevalecieron antes del debilitamiento de la estructura social de acumulación que dio sustento al anterior modelo de acumulación.

La primera parte del marco teórico de arranque, pretende mostrar en lo general que las transformaciones en las instituciones son capaces de estimular el proceso de acumulación capitalista. Situación que nos permitirá alcanzar el objetivo central de este estudio que se dirige a evaluar, para México, a través de los cambios en el empleo, el modelo de crecimiento centrado en la economía de mercado externo - que se ha consolidado hacia la segunda mitad de la década de los ochenta con cambios estructurales sustantivos centrados en la apertura externa y en los procesos de reestructuración productiva. Sin embargo, es necesario aclarar que no se desarrolla teóricamente el fenómeno de la precarización, como justificaremos adelante.

Por ello, consideramos que al indagar sobre los cambios en la estructura del trabajo asalariado y no asalariado vinculado a la reproducción económica y social de los trabajadores y sus familias, como consecuencia de las transformaciones en el conjunto de instituciones económicas y sociales que favorecen el proceso de

acumulación capitalista a escala ampliada, podremos evaluar el desempeño del patrón de desarrollo puesto en marcha a inicio de los años ochenta para hacer frente a los desequilibrios macroeconómicos resultado de la crisis de la deuda externa de América Latina y profundizados con la puesta en marcha del modelo de crecimiento de libre mercado.

En el tercer capítulo partimos de la idea que, a partir del reemplazo del modelo de acumulación hacia adentro por uno de libre mercado, la generación de empleos y la estructura ocupacional están siendo afectadas. La tesis central de este trabajo ha considerado importante mostrar que están emergiendo nuevas formas de trabajo y mecanismos de definición de empleos - que amenazan con transformarse en la norma y no en la excepción (Salas 2000b:122) - en el que un nuevo pacto social se vuelve imprescindible entre los distintos agentes sociales. (Abramo 2001, Coutrot 1999, Paiva 1999, Salas 2000b)

Debido a la importancia que el trabajo ha tenido (y sigue teniendo) en la configuración de la sociedad moderna, se puede decir que lo que está ocurriendo en ese nivel afecta las bases mismas del contrato social que históricamente¹⁰ ha constituido la esfera pública en esa sociedad... (en el que)... los derechos del trabajo, tal como hoy día se les concibe, están en la raíz del pacto social que sostuvo la contractualidad de la sociedad moderna, dando legitimidad a la esfera pública ahí constituida. (Abramo 2001:146)

En otras palabras, nos estamos refiriendo a la ruptura del contrato social fundado en la relación salarial y en un sistema de "empleo-protección".

¹⁰ A diferencia de aquellos que reducen este legado como una consecuencia de las regularidades del fordismo y por tanto del modelo de desarrollo hacia adentro, creemos que sería importante rastrear en el proceso

Coutrot (1999) considera que “ el empleo es una construcción social fundada en las reglas que organizan la protección social y los contratos de trabajo; que representa por ello una institución fundamental de la sociedad salarial. El sistema de empleo-protección social realiza la articulación de cuatro dimensiones básicas: a) las formas de división sexual y familiar del trabajo, b) las formas de uso de la fuerza de trabajo; c) las formas de reproducción de la fuerza de trabajo; y d) las formas de circulación de la fuerza de trabajo”. (Coutrot 1999:16)

Sin embargo, lo que observamos hasta ahora - en lugar de un pacto concertado entre los diferentes agentes sociales - es la imposición unilateral y autoritaria de reformas.

Un ejemplo de ello es la búsqueda de una mayor “flexibilidad laboral”, que consiste en la eliminación de normas de protección de los trabajadores para reducir costos laborales, y de aquellos obstáculos que impiden un ajuste inmediato del empleo a los requerimientos de la producción. Tal es el caso de la sustitución de contratos colectivos por contratos individuales, de contratos indefinidos por contratos temporales, y de la introducción de diversas reformas a los sistemas de seguridad social. La justificación de estos cambios está en que supuestamente propician una mayor competitividad de las empresas. (Salas 2000b:188)

Los alcances del objetivo central del presente trabajo se apoyan como eje articulador en el fenómeno de la precarización laboral - presencia de inestabilidad y desprotección laboral - que permitirá vincular la tendencia de las instituciones que

histórico sobre el surgimiento y consolidación de las organizaciones gremiales de la clase trabajadora latinoamericana.

dan soporte a la nueva estructura de acumulación que ha establecido el capital. Este vínculo se desarrollará en el apartado correspondiente al planteamiento del problema.

En el cuarto capítulo se destaca la magnitud de los problemas en el empleo a través de una revisión cuantitativa, lo que no permitirá evaluar la eficiencia del actual modelo de acumulación.

Por ello, el capítulo en cuestión busca valorar la suficiencia y calidad de los empleos generados durante la última década, así como de los ingresos derivados de éstos.

La parte última corresponde a las conclusiones más importantes alcanzadas y se señalan algunos aspectos relacionados al tema abordado que podrían ser discutidos posteriormente a partir del presente trabajo.

1. - Proyecto de investigación

1.1. - Antecedentes

Señalábamos previamente que, al agotarse el modelo de desarrollo hacia adentro consolidado en la década de los años cincuenta, la economía mexicana experimentó durante los años ochenta un reemplazo del patrón de acumulación por uno centrado en la liberalización del comercio. Destacan como mecanismos clave para el crecimiento: la dinámica de las exportaciones, el papel asignador de las libres fuerzas del mercado de los recursos y la flexibilidad del trabajo.

En este contexto, hemos propuesto que el estudio de las transformaciones en el conjunto de instituciones económicas y sociales que favorecen el proceso de acumulación capitalista a escala ampliada, nos permitirán comprender el actual patrón de desarrollo puesto en marcha a inicio de los años ochenta para hacer frente a los desequilibrios macroeconómicos, resultado de la crisis de la deuda externa de América Latina.

Esto es, consideramos que el actual modelo de desarrollo basado en la apertura comercial y la reestructuración productiva nacional ha afectado al mercado de trabajo en los últimos veinte años generado cambios en la estructura y características del empleo, en particular a través de la profundización de las ya, de por sí, malas condiciones de trabajo y el incremento de los empleos y trabajo precarizados.

1.2. - Metodología de investigación

A continuación detallaremos en que consiste el problema de investigación que se aborda en el presente estudio, referente a la precarización del trabajo y el empleo como una consecuencia de la ruptura del compromiso económico social fundado en la relación salarial; y su justificación como un fenómeno relevante para su análisis en el campo de las ciencias sociales, también se hacen explícitas la hipótesis que se espera confrontar y la metodología utilizada en el desarrollo de la evidencia empírica.

1.2.1. - Definición del problema

Hemos considerado que el nuevo modelo de acumulación de mercado externo se ha consolidado - tal como apuntamos al final del anterior apartado -, con cambios estructurales sustantivos que tienen como eje los procesos de reestructuración productiva y la apertura comercial. Estos procesos se vieron precedidos por el agotamiento de la economía mexicana desde los años sesenta - principalmente en el campo - que muestran el debilitamiento de la estructura social de acumulación que dio sustento al modelo de acumulación de sustitución de importaciones.

La presente investigación pretende establecer en lo general que la consolidación del proceso de acumulación capitalista requiere establecer una nueva estructura social de acumulación que le permita estabilizar los mercados de trabajo y asegurar el control efectivo de los procesos de trabajo. Así mismo, busca explicar por que no ha sido suficiente el cambio hacia un patrón de acumulación centrado en la liberalización del comercio para asegurar una acumulación y riqueza social creciente y sostenida.

Este proceso de configuración de la nueva estructura social de acumulación ha implicado una redefinición del papel del Estado y de los mercados de trabajo, en el que se han modificado las relaciones laborales, el funcionamiento de los mercados de trabajo y la distribución del ingreso. Situación que ha afectado a la generación y estructura del empleo. Por ello, hemos considerado importante mostrar que están emergiendo nuevas formas de trabajo y los mecanismos establecidos de definición de empleos en el que un nuevo pacto social se vuelve imprescindible entre los distintos agentes sociales. Consideramos, por lo tanto, que como consecuencia de la ruptura del compromiso económico social fundado en la relación salarial se presentan cambios económicos y sociales importantes que tienen como resultado un proceso de precarización del trabajo y los empleos.

A continuación explicamos. Esta investigación se inscribe en el contexto de los cambios macroeconómicos e institucionales - nacionales e internacionales - derivados de la reestructuración económica mundial que ha dado paso a dos tendencias: polarización económica y exclusión social. Esto implica cambios sustanciales en la organización de la economía nacional¹¹ y en el comportamiento de los agentes políticos y sociales. Situación que nos mueve a hacer un estudio que considere los cambios sociales en México durante la última década en relación con las transformaciones en el mercado de trabajo, particularmente, en el campo de las relaciones salariales y las estrategias de reproducción de la fuerza de trabajo.

En el actual modelo de acumulación hay evidencia de las dificultades para restituir los niveles y la calidad del empleo¹², así como de los ingresos del trabajo. Por ello, el fenómeno de la precariedad laboral no sólo constituye un efecto impuesto por las nuevas reglas de producción - sobre las condiciones laborales y de vida de los

¹¹ En el caso de México, como señala De la Garza (2000), es posible hablar de 10% de establecimientos de gran tamaño (más de 250 trabajadores) de la industria manufacturera reestructurados hacia 1994.

¹² Sara Mongenster (2000) define este proceso como una crisis de la sociedad salarial.

trabajadores -, sino también una expresión objetivada del cambio de las relaciones de fuerza entre capital y trabajo.

Entendemos el proceso de precarización laboral como aquellos fenómenos de inestabilidad y desprotección laboral que devalúan la condición social de los trabajadores asalariados y no asalariados en el mercado de trabajo, y la reproducción económica y social de sus familias. Por ello, consideramos que el proceso de precarización laboral nos servirá – a lo largo del presente examen - como eje de análisis en su carácter dinámico e histórico en la construcción de las relaciones sociales y de mercado.

“... un proceso en el que convergen factores de naturaleza económica, legal y política y a través del cual se reconoce “de hecho” o se institucionalizan ciertas prácticas laborales. Las relaciones de trabajo así establecidas excluyen a la mano de obra de la protección de las leyes por lo cual la duración de la jornada laboral y el otorgamiento de ciertas prestaciones (aguinaldo, vacaciones, protección contra los despidos o suspensiones arbitrarias, servicios médicos, etc.) están sujetas a la buena voluntad del empleador o al cumplimiento de lo pactado verbalmente entre patrón y trabajador”.
(Concha 1993:29)

Para una operacionalización del concepto de precariedad laboral se consideran los siguientes ejes analíticos:

- a) Cambios en la legislación laboral y en las relaciones formales capital -trabajo;
- b) Cambios en las regulaciones laborales y en las formas de intervención estatal;
- c) Debilitamiento del poder de los sindicatos y de su representación, así como el creciente poder de los grupos económicos;
- d) El crecimiento de trabajo por cuenta propia; y
- e) Las condiciones laborales de los trabajadores sin protección sindical.

Apoyados en estas dimensiones, el presente proyecto de investigación tiene como propósito indagar sobre el deterioro del trabajo asalariado y no asalariado como una consecuencia de la pérdida de poder y transformación de las instituciones garantes de la defensa y regulación de los derechos laborales y sociales en las últimas dos décadas del fin de siglo.

Las condiciones laborales muestran un crecimiento de los empleos irregulares que conllevan salarios bajos, pérdida de prestaciones económicas y sociales, malas condiciones de trabajo y formación para el trabajo, escasas oportunidades de ascenso e inestabilidad, lo que implica un aumento del número de trabajadores empobrecidos.

El fenómeno de la precarización laboral, por tanto, resulta relevante como tema de investigación social y económica debido a su estrecha vinculación con las siguientes transformaciones:

- a) La crisis de las instituciones que soportaban al anterior modelo de acumulación. Entre las que se encuentra, la ruptura del compromiso económico social fundado en la relación salarial, y - como pretendemos demostrar en este estudio - por tanto, la construcción social de trabajadores precarizados (presencia de inestabilidad y desprotección laboral);
- b) La configuración de una sociedad precarizada, en donde la desigualdad persistente se constituye en un rasgo incorporado a la estructura social en los proyectos de vida de la población;
- c) La construcción de la exclusión y del empleo precarizado no sólo como realidad social, económica u ocupacional, sino también como definición de política pública.

Hasta el momento, hemos puesto hincapié en que la ruptura del compromiso económico social fundado en la relación salarial y la pérdida de seguridad social conducen a una desestabilización del empleo y a la pérdida de los beneficios

sociales de los trabajadores – asalariados y no asalariados – y en la reproducción social de sus familias.

Por ello, el actual problema de investigación pretende mostrar que las transformaciones sociales, económicas, políticas y culturales a partir de la entrada en vigor del modelo de economía abierta y el proceso de reestructuración productiva han impactado sobre la profundización de la precarización del trabajo y el empleo en México, y que estos fenómenos están vinculados con el sentido y la función del cambio social en el campo de las relaciones salariales y las estrategias de reproducción de la fuerza de trabajo.

Es importante señalar que para el análisis estadístico de la presente investigación hemos centrado nuestra atención sobre la última década - años noventa - del siglo pasado.

1.2.2. - Justificación

Es indispensable reconocer que es evidente el deterioro económico de la región latinoamericana. Sin embargo, incluso ahora, la gravedad y sus alcances son difíciles de evaluar.

Por ello, resulta importante establecer un análisis que nos permita entender y explicar las limitaciones del actual modelo de acumulación. Consideramos que en las dos últimas décadas se ha agudizado el deterioro de las condiciones laborales y los mecanismos de reproducción de la fuerza de trabajo.

Nuestra propuesta para el presente estudio consiste en abordar la problemática señalada desde el enfoque teórico de la Estructura Social de Acumulación, que nos permitirá estimar el papel de los determinantes nacionales e internacionales, políticos, sociales y económicos, que han configurado el desarrollo de la economía mexicana. Para ello, consideramos que el proceso de precarización laboral - proceso que cruza en conjunto la actual investigación como eje de análisis - debe ser definido y analizado en su carácter dinámico e histórico como construcción de nuevas relaciones sociales y de mercado, en el que las relaciones capital - trabajo y Estado – sociedad se han trastocado.

Pero sobre todo, es inminente mostrar en que medida los cambios laborales están marcando de manera decisiva las condiciones de contratación y uso de la fuerza de trabajo que han regido en las últimas dos décadas - y lo seguirán haciendo - en los mercados de trabajo, a partir de la recomposición de las condiciones económicas y de los cambios en el aparato productivo.

Es preocupante el significado que podrían tener los cambios en la fuerza de trabajo y en la legislación laboral, si estos se concretan como retrocesos que no garanticen

las conquistas históricas que los trabajadores mexicanos habían alcanzado durante décadas de lucha.

Hay evidencia clara que muestra que la generación de empleos y la estructura ocupacional están siendo afectadas. Están emergiendo nuevas formas de trabajo y los mecanismos establecidos de definición de empleos cada vez son menos excepcionales; en que los derechos del trabajo, tal como hoy día se les concibe, están en la raíz del pacto social que sostuvo la contractualidad de la sociedad moderna, dando legitimidad a la esfera pública ahí constituida, misma que se está transformando.

Por lo anterior, es imprescindible discutir y establecer la necesidad de un nuevo pacto social entre los distintos agentes sociales, debido a la importancia que el trabajo ha tenido en la configuración de la sociedad moderna.

1.2.3. - Hipótesis

La hipótesis de este trabajo de investigación apunta a demostrar que: durante la etapa de cambios sociales, económicos e institucionales que han tenido lugar a partir de la reestructuración económica y la apertura comercial, las reformas estructurales no han respondido a un patrón de desarrollo igualitario en cuanto a inclusión social, ni tienden a generar tales condiciones, particularmente en función del empleo y los ingresos - y su distribución - obtenidos por los trabajadores - para sus hogares - como resultado de su esfuerzo económico-laboral.

Los principales cuestionamientos que se plantea el presente trabajo de investigación son:

- a) ¿Cuál ha sido el impacto de los cambios estructurales - incluida la flexibilización laboral - sobre la estructura, composición y tipo de inserción social de los trabajadores asalariados y no asalariados, en tanto agentes primarios de reproducción y socialización de la fuerza de trabajo?

- b) ¿En que medida la dinámica económica y las reformas económico - laborales han alterado las condiciones de inserción socio-ocupacional de los trabajadores (asalariados y no asalariados)? ¿Ha tenido lugar un mejoramiento estratégico de las oportunidades laborales, o por el contrario, se ha impuesto una mayor precariedad laboral?
- c) ¿En qué medida aumentó la heterogeneidad social como efecto de un impacto diferenciado de las oportunidades de empleo e ingresos? ¿Tuvo lugar una reducción o ampliación de la brecha en las oportunidades de empleo y consumo entre los trabajadores que mantuvieron o se desplazaron hacia condiciones de precariedad o desempleo?

1.2.4. - Metodología

Puesto que el objetivo central del presente trabajo busca evaluar el modelo de desarrollo centrado en la economía de mercado en México a través de los cambios en el empleo – durante la década de los noventa -, en el último capítulo se realiza un examen de la información estadística sobre empleo basada principalmente en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de 1991 a 2000. Para ello se establecen los siguientes objetivos que deberán ser alcanzados a partir del análisis de los datos:

1. Mostrar cuales han sido los principales cambios en la estructura del empleo durante la última década;
2. y, establecer en que medida la calidad media de los empleos ha tendido al deterioro.

A continuación se desarrolla la justificación metodológica y la conveniencia de utilizar en el análisis la ENE y otras fuentes de información para evaluar los cambios del empleo y la calidad de éste.

1.2.4.1. - Encuesta Nacional de Empleo (ENE)

Para alcanzar los objetivos de la presente investigación haremos uso de la ENE. Esta encuesta por muestreo es aplicada a los hogares¹³. En 2000 cumplió con su novena aplicación, se ha levantado durante el segundo trimestre de 1988, 1991, 1993, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 y 2000. Su cobertura es nacional y además incluye datos separando entre áreas más urbanizadas (localidades con 100 mil habitantes o más y las capitales de los estados) y áreas menos urbanizadas (localidades con menos de 100 mil habitantes).

La ventaja principal de la ENE para los fines que persigue este estudio, estriba en que a diferencia de los censos económicos, que por su cobertura se refieren a establecimientos fijos de las unidades de producción y distribución, la ENE por construcción permite captar la actividad de las personas con modalidades de empleo plenamente ocupada, diferenciándolas de la población parcialmente ocupada.

En principio, esta fuente cubre al conjunto de la población ocupada en todas las actividades económicas públicas y privadas y cualquiera que sea el lugar donde desempeñe su trabajo, incluidos los establecimientos semifijos, los puestos ambulantes y el trabajo a domicilio. (ENE-INEGI: Introducción)

Los datos captados en los hogares tienen una cobertura más amplia de la población trabajadora, ya que incluyen a los desocupados y a quienes desempeñan su actividad económica en lugares distintos a un establecimiento, como los vendedores en la vía pública, los trabajadores a domicilio y las empleadas domésticas. (Rendón y Salas 1993: 718)

¹³ Persona o conjunto de personas que viven en una misma vivienda, que hacen vida en común, comparten un ingreso (aportado por uno o más miembros del hogar, o proveniente de transferencias) destinado a cubrir su sustento. (INEGI 2000, glosario)

Considerando los aspectos metodológicos de la ENE (INEGI 2000) podemos recuperar y mencionar una pequeña lista de indicadores sobre las características ocupacionales de la población a nivel nacional que soportan la relevancia de la encuesta para el presente trabajo:

- La distribución de la población económicamente activa (PEA) e inactiva (PEI) por edad y sexo;
- la población ocupada por posición en el trabajo, ocupación principal, rama de actividad, horas semanales dedicadas al trabajo, causas para trabajar determinada jornada por semana,
- Ingresos, forma de pago y tipo de prestaciones recibidas.
- Características de las unidades económicas en que laboran los ocupados.
- Tipo de contrato. (a partir de 1995).

Sin embargo, existen problemas que se deben considerar al utilizar la ENE, sobre todo si se pretende elaborar una base de datos que nos permita hacer un análisis para la década de los noventa.

1. Un primer inconveniente se revela porque las encuestas han sufrido cambios sustantivos en su marco muestral y en el tamaño de la muestra. Esto permite comprender por que los datos en términos absolutos no son comparables entre sí para el conjunto de la década.
2. Una segunda complicación se refiere a la significativa variabilidad de la información reportada correspondiente a las áreas menos urbanizadas¹⁴.

Estos dos problemas, como se explicará más adelante, nos permiten justificar dos aspectos operativos que tienen lugar en el presente trabajo:

¹⁴ Según el glosario de INEGI son aquellas localidades con una población inferior a 100,000 habitantes, según cifras del Censo de Población y Vivienda 1995.

- a) La conveniencia de analizar de la ENE los datos correspondientes exclusivamente a la zona más urbanizadas¹⁵, ya que las áreas menos urbanizadas presentan mayor variabilidad en la información reportada, si se consideran los cambios en la cobertura y tamaño de la muestra, pero sobre todo por el impacto de estos cambios en la estructura sectorial del empleo.

- b) En la parte de cálculos estadísticos se privilegia el análisis de los datos a través de la medición y revisión de la estructura porcentual de las categorías involucradas.

La conveniencia de trabajar exclusivamente con las zonas más urbanizadas - como señalamos en el punto (a) – se debe a la particularidad de que las áreas menos urbanizadas que tienen características económicas particulares que impactan en la estructura sectorial del empleo.

Siguiendo a Salas (2003) podemos ejemplificar y detallar lo que sucede con los cambios en las encuestas para los diferentes años, situación que debe ser considerada en el tratamiento analítico para no arribar a conclusiones equivocadas-hasta el final del presente apartado hacemos una referencia textual del autor -:

“En 1991 la cobertura geográfica de la ENE se diversificó significativamente, tanto en las áreas más urbanizadas como en las menos urbanizadas. La cobertura correspondiente a las primeras sufrió pocas alteraciones en 1993 y 1995, las cuales se debieron principalmente a la adición de algunos municipios en ciertas áreas metropolitanas, pero en 1997 se incluyó un número importante de nuevas áreas urbanas, con posibles consecuencias sobre la estructura sectorial del empleo.

En la parte menos urbanizada, en 1993 se mantuvo el mismo marco muestral de 1991, pero en 1995 cambió la mayoría de los municipios que lo integran y se amplió el tamaño de la muestra, lo que puede alterar en alguna medida la

¹⁵ Son las localidades que cuentan con 100,000 habitantes o más, según cifras del Censo de Población y Vivienda 1995.

comparabilidad con las dos encuestas previas. En 1997 se introdujo otro cambio radical en la composición por municipios del marco muestral y se volvió a aumentar el tamaño de la muestra. Esta puede ser la causa de que al comparar los resultados de 1995 y 1997 la población ocupada en el sector agropecuario de estas áreas registre un incremento de 7%, cambio difícil de explicar a la luz del desempeño económico del sector. Otra de las posibles explicaciones de ese aumento puede estar en el rezago ocurrido en la fecha de levantamiento de la ENE 1997. En este tipo de localidades, el trabajo de campo se inició tardíamente y concluyó un mes después de lo previsto, con lo cual en algunos lugares el levantamiento coincidió con el período de cosecha, época en se incrementan los requerimientos de mano de obra en la agricultura.

“Las áreas menos urbanizadas concentran aproximadamente el 55% de la población nacional, y sin embargo, la muestra para captar información sobre ellas resulta demasiado pequeña (sobre todo en el primer grupo de encuestas) para realizar grupos desagregados comparables a las que se pueden lograr en el caso de las áreas más urbanizadas.

“Por lo que se refiere al instrumento de captación de los datos, en las áreas más urbanizadas se utilizó desde un principio (1988) el mismo cuestionario de la ENEU. En las áreas menos urbanizadas se utilizó un cuestionario parcialmente distinto en 1988, 1991 y 1993. La diferencia consistió en incluir un número mayor de preguntas de rescate encaminadas a detectar el trabajo marginal. Adicionalmente, las personas que declararon tener trabajo en alguna actividad agropecuaria, pero no trabajaron ni percibieron ingresos derivados de su trabajo durante la semana de referencia, fueron clasificadas como ocupadas si esperaban volver a trabajar en un período de siete semanas o menos. Por lo tanto, para volver comparable el dato sobre población ocupada en las actividades agropecuarias de las áreas menos urbanizadas de estos años con los de fechas posteriores, sería necesario restar a esta población el número de personas que tenían trabajo pero trabajaron y esperan volver a trabajar dentro de un lapso de entre cuatro y siete meses.

“En 1993, al procesar la información, se introdujo otro elemento que dificulta la comparación con otras fechas. En ese año se utilizó un criterio especial para clasificar a los trabajadores autónomos como patrones o trabajadores por cuenta propia. Se clasificó como patrones sólo a los que emplearon trabajadores asalariados de manera permanente, mientras que el criterio habitual ha sido considerar como patrones a quienes contrataron trabajadores asalariados durante el período de referencia, sin importar si tal contratación es permanente o temporal.” (Salas 2003:87-90)

En conclusión, los cambios sufridos en las Encuestas Nacionales de Empleo, tanto en su marco muestral como en la metodología de levantamiento presenta problemas de comparabilidad que deben ser considerados.

Por lo anterior, para la presente investigación, con la información que nos proporciona la ENE puesto que deseamos trabajar con series de datos que comprendan la década de los noventa, exclusivamente nos referiremos a las zonas más urbanizadas, además, dejaremos de lado las cifras absolutas – en la mayoría de los casos -; para explicar las principales tendencias en el empleo nos apoyaremos en el análisis sobre el comportamiento de la estructura porcentual.

1.2.4.2. - Otras encuestas

Para la evaluación sobre la progresiva precariedad del empleo se ha establecido dar seguimiento al comportamiento de los ingresos del trabajo y la distribución del ingreso, el papel de las microunidades en la creación de empleo y a su dinámica en la industria manufacturera.

Otras fuentes de información diferentes de la ENE, que contribuyen con información referida a la problemática que hemos señalado son la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH) y la encuesta Nacional de Micro negocios (ENAMIN). No obstante, éstas también presentan problemas en su homogeneidad y/o periodicidad que debemos atender, sin embargo, las transformaciones que han sufrido en su metodología de levantamiento y marco muestral no presentan grandes diferencias como sí sucede con la ENE; por esta razón tan sólo nos dedicaremos a mostrar algunos rasgos sobre su utilidad para el presente estudio.

En el caso de la ENIGH podemos señalar que capta información de carácter nacional sobre ingreso y gasto corriente de las familias. Hasta el momento se han publicado las encuestas correspondientes a 1989, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000. Es importante señalar que sí se desea utilizarla como fuente complementaria, para este estudio, es necesario atender las diferencias que existen en algunas categorías utilizadas en la encuesta respecto a la ENE.

Por ejemplo, la categoría de población económicamente activa utilizada es similar en ambas. Se refiere a la población nacional de 12 años y más que realizó algún tipo de actividad económica como ocupada o que intentó activamente hacerlo. Sin embargo, sobre la población ocupada se presentan algunas diferencias: para la ENIGH se considera a la población económicamente activa que durante el periodo de referencia - un mes - a) trabajó al menos una hora cada semana por una

remuneración; b) no trabajó pero tiene empleo - y a diferencia de la ENE, no considera sí iniciará un trabajo durante las siguientes cuatro semanas.

Finalmente, sobre la definición de la población ocupada, la ENIGH menciona que se trata de la población económicamente activa que el periodo de referencia (un mes) - la ENE hace referencia a una semana -: a) no trabajó, y b) buscó un trabajo (la ENE agrega a este párrafo, durante los dos meses previos), o; c) ya estaba contratada, sin embargo aún no iniciaba el trabajo, (este último inciso no está considerado en la ENE).

Por otro lado, la ENAMIN permite conocer información sobre los micronegocios y sus trabajadores para las áreas más urbanizadas. Sin embargo, presenta alguna dificultad que es necesario mencionar:

“Las cifras de 1992, 1994 y 1996 permiten disponer de datos comparables para tres momentos, lo cual permite estudiar la evolución del universo de los micronegocios durante ese período. No obstante, en 1998 se cambió el momento de captación de la encuesta para levantarla en el último trimestre del año. Debido al crecimiento estacional de las actividades de pequeña escala que ocurre en ese trimestre, los resultados de la ENAMIN 98 son incompatibles con el resto”. (Salas 2003:199)

2. - Marco teórico de arranque

2.1. - Dos teorías de las ondas largas de acumulación del capital

2.1.1. - Introducción

La tesis central del presente documento sostiene que los cambios institucionales están, también, circunscritos y restringidos por factores históricos y sociales peculiares a cada país o región. De hecho, la existencia de estas instituciones - la naturaleza de las relaciones económicas actuales - está afectada por la historia económica: el efecto de las políticas gubernamentales en las variables macroeconómicas está determinado en parte por la historia de las variables, las políticas y las estructuras económicas y la capacidad de los gobiernos y de los grupos sociales para introducir un cambio institucional exitoso está determinada, en parte, por la historia de las relaciones económicas y políticas, y por el conflicto económico y socioeconómico¹⁶. (Banuri y Amadeo, 1992: 658-659)

Esta presente investigación pretende establecer en lo general que las transformaciones en las instituciones son necesarias para estimular el proceso de acumulación capitalista. Situación que nos permitirá alcanzar el objetivo central, del análisis de investigación, que se dirige a evaluar para México, a través de los cambios en el empleo, el modelo de crecimiento centrado en la economía de mercado externo - que se ha consolidado hacia la segunda mitad de la década de los ochenta con cambios estructurales sustantivos centrados en la apertura externa y en los procesos de reestructuración productiva que han tenido lugar a escala nacional e internacional.

¹⁶ Como parte de un análisis más profundo podríamos iniciar apuntando que existen enfoques teóricos que realizan estudios nacionales en los que no se considera el contexto internacional, esto seguramente obedece a un enfoque epistemológico y metodológico particular. Ésta es una de las discusiones que el presente trabajo desea abordar y desarrollar críticamente.

No obstante, aún queda pendiente la discusión teórica sobre el fenómeno de la precarización, que en el último capítulo se desarrolla como referente empírico. Esto sucede por que de acuerdo a la teoría de la estructura social de acumulación se presentaron cambios en las instituciones que dan soporte al modelo de acumulación, situación que nos permite tener un marco de referencia de arranque. Por ello, este concepto, aunque central aún queda pendiente.

Como señala Salas (2002) 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. La inversión productiva y sus ciclos juegan un papel fundamental para definir el nivel del empleo que se genera en un momento dado, mientras que las características del empleo dependen del nivel de desarrollo de la tecnología, de los procesos de organización del trabajo y de una multiplicidad de factores de corte social.

Entonces, 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.

Por ello – recordamos -, consideramos que al indagar sobre los cambios en la estructura del trabajo asalariado y no asalariado vinculado a la reproducción económica y social de los trabajadores y sus familias, como consecuencia de las transformaciones en el conjunto de instituciones económicas y sociales que favorecen el proceso de acumulación capitalista a escala ampliada, podremos evaluar el desempeño del patrón de desarrollo puesto en marcha al inicio de la década de los años ochenta para hacer frente a los desequilibrios macroeconómicos, resultado de la crisis de la deuda externa de América Latina y profundizados con la puesta en marcha del modelo de crecimiento de libre mercado.

Para contribuir en la parte teórica a dicho objetivo este capítulo está estructurado de la siguiente manera. La primera parte consiste, en una síntesis de las principales características de la teoría de la Regulación (TR) y del enfoque de la Estructura Social de Acumulación (ESA); a partir de la contribución de David M. Kotz (Kotz: 1990) realizaremos una explicación de como se vinculan estas teorías con el proceso de acumulación; un segundo término, enunciaremos algunas de las principales críticas al regulacionismo y la ESA y justificaremos por que consideramos que el concepto de estructura social de acumulación es adecuado para analizar el comportamiento de la economía mexicana. En la segunda parte, cuantitativamente se demuestra por que nos referimos a la presencia de una crisis estructural y no cíclica que tuvo lugar desde mediados de los años setenta.

2.1.2. - Nociones sobre la dinámica del proceso de acumulación en el largo plazo

El acercamiento que hacemos a la TR y a la ESA es relevante por la consideración que hacen ambas teorías en su estudio sobre las ondas largas del proceso de acumulación del capital, así mismo por que han adquirido un seguimiento significativo por diversos autores - que han estimulado muchos trabajos teóricos y empíricos con resultados históricos y contemporáneos relevantes alrededor de dicho proceso -.

Por onda larga de acumulación se entiende la sucesión de largo plazo de periodos de auge, estancamiento y crisis en la acumulación capitalista. La idea de onda larga permite resaltar dos hechos de importancia fundamental. El primero es que el desarrollo capitalista no sigue un sendero lineal, aunque éste sea discontinuo. El segundo es que tal desarrollo está caracterizado por etapas que se alternan y que sugieren un movimiento cíclico en el proceso de acumulación ampliada. (Salas 2000)

La teoría de la Regulación (TR) ha sido desarrollada por algunos marxistas franceses como Aglietta, Lipietz y Boyer. Ésta sostiene que el capitalismo ha experimentado una secuencia de "regímenes de acumulación", cada uno asociado con un particular "modo de regulación" que gobierna el proceso de acumulación. Por su parte, un grupo de economistas en los Estados Unidos desarrolló la teoría de la estructura social de acumulación (ESA) - Gordon, Edwards, Reich, Bowles y Weisskopf - que busca explicar las ondas largas en la acumulación del capital como una consecuencia de la sucesiva creación y colapso de las estructuras institucionales, estas últimas referidas como estructuras sociales de acumulación. (Kotz 1990:5)

2.1.3.- Teoría de la Regulación

La teoría de la Regulación surge - como señala Boyer¹⁷ - de la necesidad de responder a un problema metodológico que busca explicar "la variabilidad en el tiempo y en el espacio de las dinámicas económicas y sociales". Esta variabilidad se conforma de tres paradojas, a saber:

1. El cuestionamiento sobre el paso de un crecimiento fuerte y regular a un estancamiento y a una inestabilidad de los encadenamientos coyunturales, en una formación económica;
2. El comportamiento económico opuesto (crecimiento o crisis) para una misma época histórica que adoptan los diferentes Estados-nación;
3. Los contrastantes aspectos y diferencias que revisten las crisis a través del tiempo.

Bajo estas consideraciones, el objetivo del enfoque de la Regulación busca apoyarse en la historia de largo plazo para la elaboración crítica de las instituciones marxianas concernientes a la dinámica de las economías capitalistas.

¹⁷ R. Boyer (1988) en el segundo capítulo de "La teoría de la Regulación: un análisis crítico" hace una revisión sobre el modo de empleo de los conceptos y método de esta teoría.

“El problema consiste, entonces en construir diferentes nociones que permitan pasar del grado más elevado de abstracción, a posiciones susceptibles de ser confrontadas con los datos de encuestas o con las vivencias más inmediatas de los actores sociales”. (Boyer 1988:55)

El punto de partida de la teoría¹⁸ se establece a partir de los modos de producción y su articulación. Este concepto permite explicar la relación que existe entre las relaciones sociales y la organización económica, lo que permite señalar que una formación social está constituida en su estructura económica como un sistema que articula diferentes modos de producción (relaciones de intercambio y de producción).

La noción de régimen de acumulación permite preguntarse sobre las regularidades económicas y sociales con respecto a la organización de la producción y su composición técnica, distribución del valor y la reproducción de las clases sociales, composición de la demanda social y la articulación con otras formas no capitalistas, que equivaldrían a un modelo macroeconómico.

¹⁸ “En la visión regulacionista hay cuatro conceptos clave (Jessop, 1994): primero, existe un *paradigma industrial* (el cual gobierna la división técnica y social del trabajo, este concepto es fundamentalmente microeconómico); segundo, un *régimen de acumulación*, que es un patrón de producción y consumo reproducible en un período largo de tiempo (este concepto es, en esencia, macroeconómico); tercero, un *modo de regulación* que es un conjunto de normas, instituciones, formas de organización, redes sociales, y patrones de conducta los cuales dan estabilidad a un régimen de acumulación. Este concepto, *modo de regulación*, incluye factores económicos y extra-económicos y generalmente se analiza a partir de cinco componentes:

1. La relación salarial
2. Las empresas y sus esquemas de competencia
3. Naturaleza y asignación del dinero (y formas de crédito existentes)
4. El Estado y sus formas de intervención
5. Regímenes internacionales (comercio, inversión, arreglos monetarios y políticos)

Cuarto, la noción de *modelo de desarrollo*, que se refiere al estado en el cual un *paradigma industrial*, un *régimen de acumulación*, y un *modo de regulación* se complementan adecuadamente para asegurar las condiciones necesarias para una onda larga de expansión capitalista. (Salas 2003)

[Se designará como régimen de acumulación] “al conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, es decir que permita reabsorber o posponer las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso”.
(Boyer 1988:59-60)

Esta definición permite explicitar que existe variabilidad de los regímenes de acumulación en el tiempo y en el espacio. Lo que permite pasar de las relaciones sociales en general a su configuración específica, en un país y en una fase histórica dados.

A partir de esta diferenciación se pretende ubicar el origen de las regularidades. La noción de forma estructural (institucional) permite avanzar en ese aspecto. Esta se define como:

“... toda cosificación de una o varias relaciones sociales fundamentales. Las formas institucionales pertinentes se derivan, pues, de la caracterización realizada del modo de producción dominante” (Boyer 1988:61)

En el capitalismo tres de ellas son dominantes: la moneda, la relación salarial y la competencia. Sin embargo, la discusión sobre el espacio en que operan éstas ha hecho considerar otras dos instituciones: los tipos de inserción en el sistema internacional y las formas del Estado.

Boyer considera, contrario a lo sostenido por las teorías neoclásicas del equilibrio, que es improbable que los modelos macroeconómicos convergen hacia el equilibrio estático en las condiciones que caracterizan a las economías reales. Por ello, la noción de regularidad¹⁹ apunta a sustituir esas teorías.

¹⁹ Descrita como la conjunción de formas institucionales, modela, canaliza y, en ciertos casos, restringe los comportamientos individuales y predetermina los mecanismos de ajuste de los mercados, que con frecuencia

Este concepto de regulación puede ejemplificarse con la cita - tomado de Jessop (1999) - que hace Lipietz sobre el fordismo entendido como un modo de regulación:

“... como un conjunto de normas, instituciones, formas de organización, redes sociales y pautas de conducta que sostienen y “guían” el régimen de acumulación fordista y promueven la compatibilidad entre las decisiones descentralizadas de los agentes económicos a pesar del carácter conflictivo de las relaciones sociales capitalistas”. (22)

En síntesis, un modo de regulación tiene las propiedades de: a) reproducir las relaciones sociales fundamentales, a través de la conjunción de formas institucionales históricamente determinadas; b) sostener y conducir el régimen de acumulación vigente; y c) asegurar la compatibilidad dinámica de un conjunto de decisiones descentralizadas sin que sea necesario que los actores económicos internalicen los principios del ajuste del sistema. (Boyer 1988: 68)

se derivan de un conjunto de reglas y principios de organización, sin los cuales no podrían funcionar. (Boyer 1988: 69)

2.1.4.- Escuela de la Estructura Social de Acumulación (ESA)

De la perspectiva del materialismo histórico se pueden ubicar cinco principales tendencias que han dominado la trayectoria del desarrollo del capitalismo (Gordon et al 1990:11):

- 1) La acumulación capitalista continuamente intenta expandir los límites del sistema capitalista.
- 2) Ésta persistentemente incrementa el tamaño de las grandes corporaciones y concentra el control y propiedad del capital en pocas manos.
- 3) La acumulación generaliza el trabajo asalariado como un sistema de producción prevalente, incrementa la proporción de la proporción en la posición de trabajo asalariado, y repone al ejército industrial de reserva.
- 4) Además continuamente cambia el proceso de trabajo, a través de la introducción de mejoras tecnológicas y nuevas máquinas y de la imposición de sistemas gerenciales que intensifican el trabajo.
- 5) Los trabajadores se han defendido y han respondido a los efectos de la acumulación con sus propias actividades y luchas.

Sin embargo, algunos estudios marxistas tradicionales han usado este análisis dinámico que han derivado en teorías mecánicas de la inevitabilidad histórica sobre la emergencia de una conciencia de clase proletaria; y una segunda gran corriente marxista permanece indeterminada al realizar avances en el grado de abstracción.

El propósito de la teoría de la estructura social de acumulación es presentar un nivel intermedio de análisis. Este se centra sobre la lógica de las ondas largas y las etapas del capitalismo. Este enfoque desarrolló el concepto de estructura social de acumulación. La proposición detrás de este concepto es simple: la acumulación del

capital a través de la producción capitalista no puede tomar lugar en el vacío o caos.

“Los capitalistas no invierten ni invertirán en la producción al menos que ellos sean capaces de calcular razonablemente sobre las tasas de retorno esperadas”. (Gordon et al 1990: 13)

A pesar de que las principales corrientes económicas han reconocido la relación entre inversión y expectativas; no obstante, han restado importancia a determinantes externos en la formulación de expectativas sobre la tasa de ganancia. Por el contrario, los teóricos de la estructura social de acumulación consideran que el análisis macro dinámico debe comenzar con el entorno político-económico que afecta las posibilidades de los capitales individuales en la acumulación capitalista.

“La estructura social de acumulación consiste de todas las instituciones que afectan el proceso de acumulación. Algunas instituciones tienen impacto general; otras son relativas a solo uno de los pasos del proceso”. (Gordon et al 1990: 13)

Este enfoque considera que el proceso de acumulación está conformada por tres etapas principales. Primero, el capitalista en los negocios obtiene ganancias, comienzan invirtiendo sus fondos (capital dinerario) en materias primas, fuerza de trabajo, infraestructura y otras mercancías necesarias para la producción. Después, ellos organizan el proceso de trabajo, por lo que los componentes de la producción son puestos en movimiento para producir bienes o servicios; finalmente, la venta de los productos del trabajo, el capitalista reconvierte sus posesiones en capital monetario.

Como el capitalista está constantemente empujando su capital a través de cada una de estas etapas del proceso de acumulación, ellos están al tanto de las características institucionales generales de su entorno. Entre las instituciones más

importantes se encuentran el sistema de crédito y moneda, los modelos del Estado involucrados en la economía y la estructura de lucha de clases.

La moneda y el crédito están esencialmente presentes en todas las etapas por que el dinero es requerido para el intercambio, o el crédito es necesario hasta que el intercambio pueda tener lugar. Los modelos del Estado involucrados en la economía afectan todas las etapas del proceso de acumulación debido a que el Estado puede aumentar la rentabilidad de las inversiones (a través de subsidios, aplicación de las regulaciones, como comprador de mercancías, y así sucesivamente) o disminuirla (a través de impuestos, regulación, legitimización de sindicatos, etcétera). Finalmente, la estructura de lucha de clases, conducida a través de los sindicatos , en partidos políticos. (Gordon et al 1990:14)

La visión de la ESA enfatiza el papel que jugaron los conflictos de clases, las innovaciones políticas y la necesidad de estabilidad social en el proceso continuo de acumulación ampliada. Bowles (1983) ha reagrupado las instituciones clave de la estructura social de acumulación de la posguerra en los EU, como sigue:

- i. Acuerdo capital-trabajo (estabilizó las relaciones capital-trabajo).
- ii. Hegemonía de los E.U. (garantizó el suministro de materias primas, así como a los mercados crecientes para bienes y capital).
- iii. Acuerdo capital-ciudadanos (estabilización de tipo keynesiano vía el gasto militar, estado de bienestar, subsidios a industrias estratégicas). (Salas 2002: 31)

Finalmente, la construcción de la estructura social de acumulación, comprende un conjunto de instituciones, con límites internos y externos. Los límites internos demarcan el entorno institucional (social, político, legal, cultural y de mercado) para la acumulación capitalista (esto es, la estructura social) para el proceso en sí mismo (las actividades de negocios de los capitalistas individuales).

Los límites externos permiten distinguir la estructura social de otras estructuras sociales en una sociedad.

Este modelo de las etapas del capitalismo sugiere no sólo que las economías capitalistas son propensas a fluctuaciones en el largo plazo, sino que además esas fluctuaciones están mediadas por una estructura institucional determinada, la estructura social de acumulación, la cual no puede ser analizada por separado del proceso de acumulación.

2.1.5 - Vínculos de las teorías de la Regulación y Estructura Social de Acumulación con el proceso de acumulación del capital

La base teórica común de ambos enfoques pretende explicar los patrones de onda larga de acumulación capitalista analizando la relación entre el proceso de acumulación del capital y un conjunto de instituciones sociales que afectan el proceso.

La idea central es que las características cruciales de la trayectoria del proceso de la acumulación de capital, a lo largo de un periodo largo de tiempo, son los productos del soporte del papel que juegan un conjunto de instituciones sociales. (Kotz 1990: 7)

Es necesario anotar que existen diferencias en el uso del concepto de institución entre ambos enfoques, aunque la idea común de ambas escuelas es que la acumulación está condicionada por un conjunto de instituciones, lo cual representa una importante contribución al pensamiento marxista. La tradición marxista analiza el desarrollo social como un movimiento a través de una serie de pasos. Esto es, dentro de un proceso histórico un modo de producción reemplaza a otro como un modelo dominante – sin que esto se presente en forma evolutiva –, que está

caracterizado por una forma específica del proceso de acumulación embebidas en un conjunto particular de instituciones.

Boyer observa tres estrategias sucesivas en las instituciones gobernadas por la acumulación en Francia: La antigua regulación del siglo 18, La regulación Competitiva que duró hasta la Segunda Guerra mundial, y después de la guerra la Regulación Monopolista. Los diferentes regímenes de acumulación están asociados con los diferentes modos de regulación. [Por su parte] Gordon traza tres estructuras sociales de acumulación para los Estados Unidos. La primera, duró aproximadamente de 1840 a 1890, está basada en una temprana competencia entre empresas y procesos de trabajos basados en oficios; la segunda, de 1890 a la Segunda Guerra mundial, está caracterizada por un amplio empresariado monopolístico y procesos de trabajo homogéneos; la tercera, de la Segunda Guerra mundial a la actualidad, se caracteriza por una serie de acuerdos entre clases y grupos los cuales están envueltos en instituciones como negociaciones colectivas, el estado del bienestar y el sistema monetario Bretton Woods. (Kotz 1990:8-9)

Un aspecto innovador de la adaptación a las nociones tradicionales marxistas es el desarrollo del uso del concepto de crisis económica como el prelude de una transición entre etapas de la relación acumulación / institución. Como señala Kotz la crisis social que precede la transformación revolucionaria del modo de producción dominante que es reemplazado, en la teoría de la regulación y de la estructura social de acumulación del desarrollo de la relación acumulación /institución, por una crisis económica.

Es de notar que la acumulación está relacionada con un amplio rango de instituciones, incluyendo no sólo las instituciones económicas, sino, que, además, se consideran las políticas e ideológicas. Los dos enfoques tienen diferencias en su

nivel teórico – que a continuación reseñaremos –, que Kotz, resume en los siguientes aspectos:

- 1) El tipo de variaciones en el proceso de acumulación considerado;
- 2) Cómo soportan las instituciones la acumulación capitalista,
- 3) Porque cada forma de la relación acumulación / institución debe eventualmente entrar en crisis;
- 4) Cómo se resuelven las crisis. (Kotz 1990:10)

Primero, respecto a las variaciones en el proceso de acumulación la ESA propuso como una solución al problema de ondas largas del crecimiento económico que la explicación a las variaciones cuantitativas se centra en la medición de la tasa de acumulación del capital en períodos largos de tiempo; lo que permite mostrar como las instituciones afectan la tasa de acumulación. Para TR, el régimen de acumulación puede ser extensivo – ocurre sin un cambio en el proceso de trabajo, la acumulación extensiva básicamente a través de la extensión de los días trabajados y el incremento de la oferta de los salarios laborales; o intensivo, que significa que el proceso de trabajo es transformado y la productividad puede incrementarse continuamente –. Es importante señalar que estas diferencias no guardan una contraparte entre ambas escuelas.

Por otra parte, si bien los dos enfoques coinciden en que el conjunto de instituciones tiene un mejor efecto en el curso de la acumulación, difieren en la naturaleza de estas relaciones. Esto es, queda por responder cómo las instituciones crean las bases para un período largo de relativa rápida acumulación.

La teoría de la ESA explica que las instituciones crean la estabilidad y predictibilidad que son requisito para una rápida y estable acumulación, a través de una efectiva organización y control de los procesos de trabajo, así como de una apropiada estructura de la demanda final. La teoría de la regulación enfatiza el crecimiento de la composición orgánica de capital y subconsumo sucesivamente.

La teoría de la regulación se ve envuelta de una concepción más tradicional marxista de la acumulación, mientras que el enfoque de la estructura social de acumulación aparece más keynesiano poniendo énfasis en la decisión capitalista de inversión en un ambiente de incertidumbre hacia el futuro. (Kotz 1990:13)

En tercer lugar sobre la génesis de la crisis económica, ambas escuelas tienen coincidencias pero guardan importantes diferencias. Como se señalaba anteriormente, el enfoque de la estructura social de acumulación supone una rápida expansión como resultado de un conjunto de instituciones, entonces la crisis es vista como un colapso de las estructuras sociales. Las aportaciones hechas a esta teoría ofrecen una variedad de mecanismos como ejemplo de las contradicciones que emergen en la relación acumulación / instituciones.

Se pueden detectar cuatro causas de crisis asociadas a la teoría de la ESA:

- Las instituciones tienen contradicciones que les pueden llevar a un eventual colapso institucional;
- El proceso de acumulación puede socavar instituciones;
- Las tendencias de crisis en los procesos de acumulación pueden intensificarse, causando un relativo enlentecimiento en la acumulación;
- y,
- Una institución que ha promovido la acumulación puede volverse un obstáculo. (Kotz 1990:14)

Por su parte la TR no ve un colapso de instituciones como la base de la crisis económica. La crisis se debe a los efectos sobre la acumulación producto de las contradicciones acumulación / instituciones. Kotz cita a Lipietz para explicar que "el modo de regulación no es adecuado al régimen de acumulación", porque aunque "la emergencia de un nuevo régimen es reprimida por una forma obsoleta de acumulación" o porque "el potencial del régimen de acumulación ha sido

extinguido por un modo de regulación prevaleciente" (Kotz 1990:15). Esta formulación de Lipietz es sugerente de la visión del materialismo histórico como la contradicción entre el modo de producción y la superestructura política e ideológica que producen una crisis.

Finalmente, en lo relativo a las respuestas ofrecidas frente a las crisis económicas, las dos teorías suponen cambios estructurales. Pero el proceso por el que un nuevo conjunto de instituciones emerge es diferente en cada teoría. En el caso del enfoque de la ESA, las innovaciones políticas corren a cargo de varias clases y grupos que conducen la creación de nuevas estructuras sociales. Cada grupo está presionado a proporcionar reformas institucionales que promuevan la acumulación, desde luego que ello no es automático. Por otro lado, para la TR la solución de la crisis no requiere simplemente de un conjunto de instituciones que sean favorables para la acumulación. Si no que requiere del establecimiento de un nuevo par régimen de acumulación / modo de regulación. El régimen se desarrolla cuando el capitalismo encuentra nuevas vías de organización de los procesos de trabajo, con la lucha de clases que influye en su evolución. La creación de un nuevo modelo de regulación es presentada como resultado de la evolución del régimen. (Kotz 1990:16)

2.1.5.1.- Algunas críticas a los enfoques de la regulación y de la estructura social de acumulación

Estas escuelas han sido objeto de fuertes críticas y han sido señaladas sus limitaciones. No obstante, a continuación mencionamos algunas características de ambas teorías que nos permitirán justificar por que consideramos apropiado el concepto de "estructura social de acumulación" como base teórica para realizar un análisis para México sobre el comportamiento del empleo.

Guerrero (1997), al hacer un análisis comparativo de la TR y de la ESA, sintetiza la crítica de la siguiente manera: ambas teorías tienen por objeto explicar las pautas de largo plazo de la acumulación del capital analizando la relación entre el proceso de acumulación y un conjunto de instituciones sociales que afectan a ese proceso, aunque la primera (TR) prefiere hablar de <formas de estructurales> antes que de instituciones. Ambas se enfrentan también a problemas comunes como son <el fechado inconsistente> de ciertos desarrollos institucionales, los requerimientos contradictorios de la acumulación y la ausencia de una definición clara de lo que es una institución>. La diferencia principal entre ellas es que mientras la TR es más estructuralista, los defensores de las ESA tienden más bien a conceder la primacía a las acciones de clase, sus organizaciones y sus líderes. (Guerrero 1997: 136)

Una cita de Boillot expresa que los regulacionistas son el <reflejo de una época> singular y específica, el entorno sociológico de la heterodoxia es la agitación radical de los años sesenta, que redescubre a Marx pero también a Foucault que se embarca en la lectura crítica de las instituciones; sin embargo en cuanto se rasca un poco en la superficie de la escuela de la regulación , se reconoce a la escuela de Cambridge y particularmente a los postkeynesianos y, en menor medida, a los neoricardianos. (Guerrero 1997: 125)

Un ejemplo de ello lo brinda Guerreo (1997) a través del razonamiento unilateral que hace Aglietta²⁰:

“ ... que implica algo tan simple como la inversión exacta de los términos que plantea Marx el correcto entendimiento del proceso de acumulación de capital; pues si para éste, es la acumulación la que determina en última instancia el movimiento del salario, Aglietta lo entiende al revés (como Ricardo y los neoricardianos contemporáneos), y opina que en el régimen de acumulación predominantemente intensiva lo que ocurre es que los cambios de ritmo en la evolución del coste salarial real se convierten en el determinante de las fluctuaciones de la acumulación”. (132-133)

De la Garza manifiesta algunas de las críticas importantes al regulacionismo: “su visión estructural-funcionalista acerca de las relaciones entre régimen de acumulación y modo de regulación, la subsunción de los sujetos y el conflicto a las estructuras e instituciones; mistificación de la derrota del movimiento obrero en los ochenta y su reducción a un reacomodo de estructuras; otros críticos no consideran que el fordismo haya llegado a su fin y piensan que los cambios productivos son menos dramáticos que como los ve la teoría de la regulación”. (De la Garza 2000: 719)

²⁰ “... de forma similar a como lo hacen los teóricos de la <compresión de las ganancias > (profit squeeze) suponiendo que, una vez que el incremento de la tasa de plusvalía deja de compensar el crecimiento de la composición orgánica del capital, la caída de la tasa de ganancia bloquea la acumulación y sobreviene la crisis. Posteriormente, la crisis < se extiende al conjunto de relaciones de producción y de cambio > construyendo un <obstáculo para el desarrollo de la sección productiva de medios de producción>, así como un <agotamiento de las mejoras de productividad en el trabajo>, que obligan a la clase capitalista a efectuar <un ataque frontal sobre el poder de compra del salario directo>, lo que supone a su vez un freno en la demanda de viviendas y automóviles, dos de los motores del dinamismo ligado a la <norma fordista de consumo> . Pero que su enfoque es unilateral lo demuestra, igualmente, la posible <salida capitalista a la crisis del fordismo en los Estados Unidos>, que según Aglietta , pasa necesaria pero exclusivamente, por <engendrar nuevas condiciones de producción y de cambio capaces de provocar un alza durable y masiva de la tasa de plusvalía >, por medio de una <reorganización interna de la población asalariada> que lleve consigo la <transformación masiva de trabajo improductivo en trabajo productivo de plusvalía>. La composición orgánica del capital no desempeña, tampoco en ese punto ningún papel”. (Guerrero 1997: 132)

Guerrero (1997) hace una caracterización sobre la escuela radical norteamericana y manifiesta que el eclecticismo de los regulacionistas se ve elevado a una potencia superior. Sin embargo, dejando a un lado la aporofemática con que se presenta la posible fusión, o la mera compatibilidad, de prácticamente la totalidad de las corrientes habidas en la historia del pensamiento económico, en el texto de Bowles y Edwards - Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas – se presenta lo que consideran las ideas fundamentales que dicen haber extraído de Marx; y lo que se observa realmente, a decir de Guerrero, es que éstas están presentes desde los clásicos, de modo que presentar estas ideas como la esencia del pensamiento de Marx sólo puede conducir a una trasgiversación completa de su pensamiento, y, de hecho, esto es lo que ocurre en la práctica.

2.1.5.2.- El mito del fordismo: una crítica al regulacionismo

Una crítica a la TR, desde la posición de la teoría del valor-trabajo hecha por Claudio Katz (1992), nos permite realizar un análisis más profundo sobre las inconsistencias de los regulacionistas desde una perspectiva epistemológica. A continuación presentamos una síntesis rescatando de este estudio, específicamente las críticas generales a la teoría regulacionista y lo relativo al fordismo.

Consideramos que realizar una crítica a la teoría de la regulación nos permitirá abordar el mito del fordismo, que consiste en considerar que éste innovó de tal manera el sistema capitalista que su estudio debe desplazar por completo al análisis del modo de producción que lo sostiene.

Jessop sugiere que "se debe establecer si la era fordista implicó realmente el predominio de estructuras fordista o si estuvo marcado por la hegemonía o el predominio de

estrategias fordistas que presentaron coherencia y dirección a lo que de otro modo habrían sido, más bien, cambios económicos, políticos y sociales apenas iniciados y desconectados. (Jessop 1999:29)

Las formulaciones que ofrece ésta teoría para comprender la dinámica concreta del capitalismo prescinden de una ley del valor- trabajo y del materialismo histórico. El problema no reside en la aceptación o no de las leyes y categorías desde la perspectiva marxista, sino que para interpretar la realidad circundante, la regulación introduce "categorías intermedias", conceptos "concretos", mejoradores de las "generalidades" marxistas y capaces de permitir el abordaje "específico" de los problemas económicos.

Sin embargo, estos conceptos "intermedios" no se vuelven más concretos por la simple voluntad de los regulacionistas de considerarlos inmediatamente emergentes de la realidad. Además, resultan ser tan simples reproducciones de las apariencias que el sistema capitalista brinda sobre sí mismo a quienes no indagan la esencia de su funcionamiento.

Si bien, Boyer considera que la regulación logra superar el divorcio tradicional entre la exposición lógica e histórica de los acontecimientos económicos, no explica cómo es posible alcanzar semejante síntesis sin apelar al "dogmatismo" de algún método de análisis.

De este conjunto de incorrecciones metodológicas se deriva el hecho de que los términos "fordismo" y "postfordismo" se han vulgarizado a medida que han ingresado en el lenguaje cotidiano; esto reduce su utilidad para la comprensión teórica y el análisis empírico, y genera muchas confusiones y controversias. (Jessop, 1999)

La regulación presenta al taylorismo y al fordismo como ejemplos acabados de la utilidad de sus categorías intermedias. Pero, por más estadísticas que ilustren su evolución, hablar de expropiación del conocimiento del trabajador de las formas de su labor rechazando la plusvalía es completamente estéril.

Una consecuencia del rechazo del materialismo y la dialéctica por parte de los regulacionistas se refleja en su imposibilidad de captar los fenómenos en su totalidad, y esta parcialización aparece en su rechazo a considerar a la economía mundial como punto de partida de su investigación. Bajo el capitalismo contemporáneo, la economía mundial es una realidad potente, con vida propia, que domina por completo los rumbos de las economías nacionales.

Por ello, al arrancar como punto de partida, por los modos de regulación prevalecientes en cada país, predominan los atributos subjetivos que cada autor le confiere a un capitalismo en desmedro de otro. Del desconocimiento de la economía mundial como totalidad dominante a los prejuicios nacionales más corrientes, hay sólo un paso que transita reivindicando el "éxito" del "régimen de acumulación" seleccionado en cada oportunidad, señala Katz (1992).

Katz considera que se trata el fordismo es un mito por que consiste precisamente en una suerte de ideas-fuerza difíciles de sostener: [el fordismo] supone que la superación de la primitiva forma de organización social de trabajo supermecánica y taylorista, la incorporación al consumo popular de la vivienda y el automóvil, la generalización de los "compromisos sociales" entre patronos y sindicatos a través de convenios colectivos, habrían permitido la gestación de un modelo representativo del capitalismo contemporáneo.

El fordismo no representa ninguna transformación esencial de las características del capitalismo, ni una etapa en el desenvolvimiento histórico de este sistema social. Un conjunto de rasgos novedosos no alcanza para definir una fase cualitativamente diferente, y menos aún cuando estas particularidades son simples

desarrollos de fenómenos anteriores, derivaciones de la coyuntura internacional o secuelas de una crisis.

El mejoramiento del nivel de vida de los obreros estadounidenses o europeos modifica el funcionamiento del capitalismo, porque fue un efecto clásico del proceso de desvalorización anterior, y acompañó la recuperación económica que hizo crecer la productividad del trabajo por encima del salario.

El concepto de "fordismo" está construido razonado al revés. En vez de deducir la evolución del consumo, los salarios y la forma de trabajo de la dinámica de la acumulación y los cambios en las condiciones que facilitan o deprimen la valorización de capital, arma todo un "modelo" a partir de transformaciones específicas de esos ámbitos.

Lo más llamativo es el carácter universal que se le otorga al fordismo. Una escuela tan hostil a las nociones "supra-históricas" y globalizantes estima que la "revolución fordista" "mundializa".

Finalmente, nos gustaría retomar dos reflexiones que realiza Salas (2000) sobre la ESA. Primero, él recoge de Mandel un examen sobre las principales limitaciones de ese enfoque, y apunta que no hay argumentos desarrollados sobre los mecanismos que permiten o facilitan pasar de una a otra estructura particular cuando las instituciones que dieron forma a un modelo de acumulación específico hacen crisis. En segundo lugar toma de Kotz que, no obstante, sus imprecisiones teóricas, la noción de estructura social de acumulación es una herramienta heurística útil para el análisis de las coyunturas económicas nacionales; por último, agrega una crítica sobre la ausencia del contexto internacional en los análisis existentes en el caso de las naciones capitalistas menos desarrolladas, cuyas economías o <estructuras de acumulación> son mucho más <dependientes>, y por lo tanto los factores externos juegan un papel importante. (187)

La caracterización – y sus limitaciones generales – de la teoría de la regulación y del enfoque de la estructura social de acumulación que hemos realizado arriba nos permiten justificar por que nos inclinamos por la noción de la ESA, y no por la teoría de la regulación, para explicar lo que ha sucedido en México con el cambio del modelo de desarrollo centrado en el mercado externo, considerando que dicho cambio per se no es suficiente, sino que se requiere de instituciones que garanticen su sustentabilidad.

Primero, consideramos que la mejor manera de abordar el problema de investigación que hemos planteado inicialmente debe ser definido y analizado en su carácter dinámico e histórico como construcción de nuevas relaciones y de mercado, situación en el que la noción de estructura social de acumulación permite avanzar al dar importancia a las acciones de clase, sus organizaciones y sus líderes, lo que permitirá alejarse de una visión meramente estructural; en segundo lugar, la estructura social de acumulación encierra una idea dinámica al considerar que el proceso de acumulación implica la construcción, destrucción y reconstrucción de estructuras sociales.

La relevancia del concepto de estructura social de acumulación se sitúa en la posibilidad de abrir niveles diversos que consideren las particularidades de una nación y su relación con el contexto internacional – como resulta ser de cabal importancia para México por su dependencia del sector externo –. Esto hace pensar en la posibilidad de estudiar el problema del mercado de trabajo considerando que no existe un desarrollo y patrón uniforme como supone la teoría de la regulación.

2.2.- Debilitamiento de la estructura social de acumulación en México y la crisis de la deuda

2.2.1.- Condición reciente de la macroeconomía mexicana

Ya sea que se hable de graves desequilibrios en el sector externo o de la "crisis de la deuda", al inicio de la década de los ochenta, en México y en casi la totalidad de los países de América Latina han ocurrido transformaciones en el modelo de acumulación capitalista. Debe considerarse que en las últimas dos décadas han cambiado las características del empleo, en particular a través del crecimiento de más (y diferentes) formas de trabajo precario (Gallie 1994) - en cuanto a su estabilidad y a la flexibilidad laboral - y su organización - especialmente la ocupación manufacturera y la estructura ocupacional hacia la terciarización - lo que se conoce como desindustrialización de la economía. Consideramos que la década de los ochenta representa la profundización de los estándares de vida mundiales.

No obstante, al hacer una revisión de las ondas largas de desarrollo relativas a la economía capitalista - con la idea central de explicar que la reestructuración en la economía se debe a la necesidad de recuperar la posibilidad de una acumulación sostenida - podemos señalar que "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, con el estancamiento de la producción". (Salas 2003: 68)

Julio Moguel (1989) al referirse a las formas y los mecanismos de acumulación y de explotación existentes previos a la década de los sesentas y que fueron específicos del desarrollo capitalista mexicano considera que " algunos de ellos permanecieron y se redimensionaron al pasar la década del sesenta, pero otros simplemente se fueron extinguiendo o entraron en una franca etapa de disfuncionalidad

generalizada de crisis. El agotamiento de las condiciones extensivas de la acumulación y el quiebre de la relación tradicional en el vínculo de intercambios con el exterior obligó a iniciar un arduo y penoso proceso de reconversión productiva que fue, en un solo movimiento, causa y efecto de la crisis capitalista del sector a la vez que el punto de partida para su redimensionamiento. Sin que ello se diera en clara y directa sincronía con los cambios productivos en el sector industrial - aunque sí fue definitivamente alimentado o acicateado por éstos - , el agrícola inició en los años sesenta su tránsito hacia condiciones de acumulación predominantemente intensivas. Nuevas formas productivas, nuevos productos agropecuario, nuevas relaciones humanas empezaron a abrir el curso de una nueva historia de la agricultura." (10-11)

Como señala Blanca Rubio " al agotarse las condiciones para el desarrollo extensivo de la agricultura, sobrevino la crisis productiva. Este proceso ocurrió en la producción de granos básicos, principalmente maíz, frijol, y en la del algodón, caña de azúcar y café. Maíz y frijol eran los principales cultivos, pues ocupaban en conjunto el 79.5% de la superficie cosechada en 1960, mientras que los mencionados en segundo término contribuían con el 74.4% del valor de las exportaciones agrícolas y con el 38.2% del valor total de las ventas al exterior" (Rubio 1989:169). Es importante remarcar que se trata de una crisis que afecta el comportamiento de la rama en su conjunto, ya que la producción que se enfrentaba con obstáculos para su expansión era de la vanguardia.

"Para entender esta crisis del sector agrícola, principal suministro de divisas para el país, es necesario señalar que además este estancamiento de la producción se observó un grave deterioro de los precios relativos de intercambio de los productos agrícolas en el escenario internacional". (Salas 2003:68)

"Hasta el año 1964 los precios de garantía se mantuvieron en niveles que permitían una alta rentabilidad para los granos producidos con elevados rendimientos...(sin embargo), "la disminución de los precios, que se prolongó hasta

1973, fue erosionando las condiciones para la captación de la renta de la tierra en la empresa capitalista"... " Al declinar los precios y reducirse las opciones fáciles de incrementar el rendimiento, los empresarios ubicados en tierras de menor calidad resultaron perjudicados, y en consecuencia, orientaron sus tierras hacia los forrajes y el ganado". .. " La crisis agrícola de granos básicos se había iniciado en las pequeñas y medianas empresas agrícolas como una crisis capitalista centrada en la disminución de la renta de la tierra, y una vez desatada se prolongaría hasta los años ochenta con otro carácter y distintas dimensiones, pero igualmente manifiesta en la caída productiva de los granos y la reducción gradual de la autosuficiencia alimentaria". (Rubio 1989:172 y 178)

Y es que "la apropiación de renta diferencial por parte del Estado empezó a encontrar sus límites en la caída tendencial de los precios de los productos agrícolas tradicionales de exportación, lo que sumado a complejas y subterráneas transformaciones productivas modificó de cabo a rabo las relaciones entre la industria y la agricultura, y, en consecuencia, la relación global entre las clases" (Moguel 1989:12). Situación que no fue pacífica, sino que estuvo acompañada de una crisis política y social hacia el final de los años sesenta, considerando que "durante la década de los sesenta los campesinos constituyeron el elemento de contención de la crisis de granos e impidieron que se desplomara el abasto interno para la alimentación popular". (Rubio 1989:181)

Para entender estas manifestaciones sociales conviene observar la concentración y redistribución del ingreso. Se puede apreciar que el grupo del primer decil más pobre de la población vio deteriorada su participación en la distribución del ingreso (cuadro 1); incluso cuando se revisa lo que sucedió con la distribución del ingreso por deciles agrupados, el 30% de las familias con ingresos inferiores prácticamente conserva su posición hacia finales de los años setenta (cuadro 2).

Cuadro 1. Distribución del ingreso

(Porcentaje)

Deciles	1963	1968	1977
I	1.69	1.21	1.08
II	1.97	2.21	2.21
III	3.42	3.04	3.23
IV	3.42	4.23	4.42
V	5.14	5.07	5.73
VI	6.08	6.46	7.15
VII	7.85	8.28	9.11
VIII	12.38	11.39	11.98
IX	16.45	16.06	17.09
Xa	13.04	14.90	12.54
Xb	28.56	27.15	25.45
	100.00	100.00	100.00

Fuente: Ros (1986)

Cuadro 2. Distribución del ingreso por deciles agrupados

(Porcentaje)

Grupo	1963	1968	1977
I-III	7.08	6.46	6.52
IV-VIII	34.87	35.43	38.39
IX-X	58.05	58.11	55.08
Total	100.00	100.00	100.00

Fuente: Ros (1986)

Es posible explicar que de manera paralela a la crisis del campo mexicano se observan "otras manifestaciones de agotamiento entre algunos sectores sociales, en particular el movimiento Estudiantil de 1968 es una muestra palpable de lo anterior, este movimiento simboliza la ruptura de las expectativas - en términos de movilidad social - derivadas de una insuficiente mejora en la distribución del ingreso, a pesar del crecimiento económico de los años cincuenta y sesenta". (Salas 2003:68). Al respecto Guillén (1992) considera que "el movimiento estudiantil del 68 fue el índice más evidente de una profunda conmoción del orden

social" ... (los acontecimientos) " constituyeron una auténtica crisis social cuyas raíces profundas se situaban a nivel de las dificultades crecientes para perseguir la acumulación de capital sobre una base ampliada". (100-101)

La pérdida de dinamismo de la actividad productiva de los últimos años de la década de los sesenta se tornó en los años setenta en una franca tendencia al estancamiento productivo acompañada de una acelerada inflación (ver cuadro 3).

Cuadro 3. Producto interno bruto y precios
(tasas de crecimiento)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
PIB	7.6	3.4	7.3	7.6	5.9	4.1	1.7	3.2
Índice de precios del PIB	3.6	4.5	5.6	12.4	24.0	16.7	22.2	32.3
Índice nacional de precios al consumidor	-	5.4	5.0	12.1	23.7	15.0	15.8	29.1

Fuentes: Banco de México y La economía mexicana en cifras, 1978.

Por otro lado, se establece que la estabilidad de los requerimientos de divisas durante 1962-1970 se pierde a inicios de los setentas, para entrar, a partir de ese lapso, en evidente inestabilidad (ver cuadro 4).

Cuadro 4. Evolución del endeudamiento externo
(millones de dólares)

	1970	1974	1975	1976	1977
Balanza comercial	(359.7)	(1335.9)	(2209.4)	(1067.1)	614
Saldo de divisas	(516.5)	(1607.4)	(2547.0)	(1503.6)	326.3
Endeudamientos	(1281.6)	(2756.9)	4203.5	(3925.0)	(3511.0)

Fuente: NAFINSA

Del análisis de los datos se desprende que "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 imposible de sostener". (Salas 2003:68)

Cuadro 5. Tipo de cambio real (libre)

(1970=100)

1963-75	1976-77	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
127.4	92.9	101.1	107.2	118.3	128.0	87.6	61.5	78.6

Fuente: Tomado de Ros (1986)

Las evidencias recientes, recogidas por Salas (2003) - los datos son de Mariña y Moseley -, sobre la "estimación de la tasa de ganancia para la economía mexicana muestran una fuerte caída después de 1965, acelerada durante los años setenta". (68)

Pero, la "desaceleración económica de 1976-77 fue moderada y tuvo vida efímera. El descubrimiento y la explotación masiva de las reservas petroleras de México relajaron las restricciones de balanza de pagos sobre el crecimiento y condujeron a un período de expansión económica de 1978 a 1981, con las tasas superiores a la norma histórica. Encabezado por la producción petrolera (crecimiento anual de 19.4%) y por las exportaciones petroleras (crecimiento anual de 52.7%), el producto interno bruto se expandió a una tasa anual de 8-9%, y el ingreso nacional real, bajo el impacto favorable de los términos de intercambio derivados del alza del precio del petróleo en 1979-80, creció incluso a una tasa superior (9-10%)". (Ros 1986:72)

Sin embargo, como apunta Ros (1986), "tan rápido auge estuvo asociado a una vulnerabilidad real y financiera cada vez más notoria y, en esta medida, contribuyó a la crisis de 1982. Es importante enfatizar dos aspectos de dicha vulnerabilidad. El patrón de crecimiento y comercio exterior, y la fragilidad financiera". (ídem) Por que "el auge petrolero no permitió por sí solo contrabalancear la degradación de los intercambios con el exterior. Aún más, debido a la estructura sectorial de crecimiento que favorece los sectores con alto contenido de importaciones, el auge petrolero, en medio de una severa crisis internacional, agravó los desequilibrios que desde hace mucho tiempo sufre la economía mexicana", (Gullén 1992:112)

Después del primer semestre de 1982 se interrumpió el flujo de crédito internacional hacia México. En esos meses se presentaron devaluaciones impresionantes, junto con el establecimiento de un sistema dual de cambios, situación que llevo al gobierno mexicano a suspender los pagos de su deuda externa, Ros (1986) considera que así dio comienzo la llamada "crisis internacional de la deuda".

Lo cierto que varios autores - Guillén (1992), MacEwan (1992) , Ros (1986) - coinciden en señalar que "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, debido a la caída en los precios del petróleo y al alza en las tasas internacionales de interés". (Salas 2003: 68) (Cuadros 6 , 7 y 8)

Cuadro 6. PIB y precios del petróleo.

(Tasas anuales de crecimiento) (1970=100)

	1963-75	1976-77	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
PIB total	7.6	3.8	8.1	9.3	8.3	8.0	(0.5)	(5.3)	3.5
Agricultura	4.5	4.2	5.2	(1.3)	7.1	6.1	(0.6)	2.9	2.4
Industria petrolera	5.1	9.2	16.9	18.2	23.6	26.5	8.8	(1.6)	2.7
Industria no petrolera	9.0	3.6	9.7	11.0	7.9	7.8	(2.8)	(9.3)	4.5
comercio y servicios	7.7	3.8	8.1	9.3	8.3	8.0	(0.5)	(5.3)	3.5
Precio del petróleo y gas natural	n.d.	40.1	77.4	49.7	74.4	36.4	19.4	15.3	(3.3)

Fuente: Ros (1986:70)

Cuadro 7. Deuda externa - pública y privada

(miles de millones de dólares)

1963-75	1976-77	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
---------	---------	------	------	------	------	------	------	------

20.2	29.0	33.2	38.9	50.6	75.0	83.0	84.0	85.6
------	------	------	------	------	------	------	------	------

Fuente: Ros (1986:70)

Cuadro 8. Indicadores de la economía estadounidense 1977-1984

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Crecimiento PIB	5.5	4.9	2.4	(0.3)	2.6	(2.0)	3.8	6.8
Precio del petróleo en dólares (tasa de crecimiento)	9.4	6.4	46.4	63.0	10.0	(3.9)	(12..)	1.3
Tasa de interés preferencial (nominal)[%]	6.8	9.1	12.7	15.3	18.9	14.9	10.8	12.0
Tasa de interés preferencial (real)[%]	0.4	1.4	1.4	1.8	8.5	8.7	7.6	8.0

Fuente: Ros (1986:77)

"En 1982 México anunció que ya no podía pagar el servicio de su deuda, lo que convirtió en crisis financiera internacional las dificultades creadas por la creciente presión de la deuda de los países latinoamericano, por los bajos precios de los productos primarios y por una creciente renuncia de los bancos comerciales a seguir haciendo préstamos. La alarma generada por el temor a la quiebra de los grandes bancos comerciales dio por resultado un cambio en las prioridades de los organismos financieros internacionales, que abandonaron su anterior hincapié en la reducción de la pobreza y la desigualdad, en favor del servicio de la deuda. Esto exigió inmediatos superávits de la cuenta corriente mediante la reducción de las importaciones y la expansión de las exportaciones".

"En este contexto ocurrió un cambio radical de la política económica de los gobiernos latinoamericanos. A fines de los años ochenta, casi todos los países de la América Latina habían adoptado un Nuevo Modelo Económico (NME). La agenda modificada basó su justificación teórica en la estrategia de sustitución de importaciones, que antes fuera aceptada: i) que los mercados internos eran parangones de operación eficiente, y ii) que el sistema de comercio internacional proporcionaría a los productores de toda América Latina las "señales" más

apropiadas para fundamentar en ellas sus decisiones económicas. Este cambio de dirección fue acompañado por un nuevo lenguaje del discurso, proveniente del término mercados "libres", término preñado de valores". (Weeks 1997:324-325)

Si bien, es cierto que los cambios estructurales en la economía mexicana²¹ se sitúan con el inicio del proceso de apertura comercial hacia 1985 y su culminación en 1987, el contexto referido anteriormente permite considerar que "el año de 1982 se transforma en el momento simbólico de la ruptura del modelo de acumulación construido a partir de los treinta" (Salas 2003: 68)

"El cambio en el paradigma de desarrollo, en favor de un Nuevo Modelo Económico (NME), en el que el desarrollo hacia dentro sería remplazado por un crecimiento basado en las exportaciones y la intervención del Estado, por las fuerzas del mercado. En términos ideológicos, se supuso que el hincapié en las fuerzas del mercado reforzaría el crecimiento basado en las exportaciones y viceversa, de modo que al principio los responsables de la política no tomaron en serio la posibilidad de que hubiese una incongruencia entre los dos enfoques. En gran medida, los contornos del NME sencillamente provinieron de una oposición a todo lo anterior; si el desarrollo centrado hacia adentro y la intervención del Estado eran culpables de la crisis de la deuda, resultaba natural suponer que el NME debía subrayar el crecimiento basado en el exterior y en las fuerzas del

²¹ "En 1984, México fue presentado por el FMI como un ejemplo de ajuste ortodoxo y exitoso a la crisis de deuda. Desde ese punto de vista, el necesario ajuste fiscal ha sido doloroso pero provechoso en términos de un desempeño sobresaliente de la balanza de pagos, una desaceleración de la tasa de inflación desde mediados de 1983 y una inicial recuperación económica en 1984... (Sin embargo), " un análisis más detallado del comportamiento de la economía en 1983-1985, y algunas comparaciones con el "mal conducido" Brasil, pueden también llevar a conclusiones muy distintas". (Ros 1986:94)]

mercado, lo que daría un papel más dominante al sector privado". (Bulmer-Thomas 1997:24)

Una síntesis de este nuevo modelo de desarrollo dominado por la hegemonía de la teoría neoclásica cuyas prescripciones "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" . (Salas 2003: 68) Salas considera- siguiendo a Córdoba²² - que podemos agrupar esta serie de medidas en su propio contexto institucional de la siguiente manera:

"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" (422-425)

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" (p. 425)

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%" (430)

²² Las páginas señaladas corresponden al texto de Córdoba

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" (432)

Privatización de empresas públicas. "La privatización de empresas estatales busca dos objetivos fundamentales: incrementar la eficiencia económica centrando 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" (434), baste recordar que en 1982 existían 1,115 empresas de propiedad estatal" (Salas 2003:69)

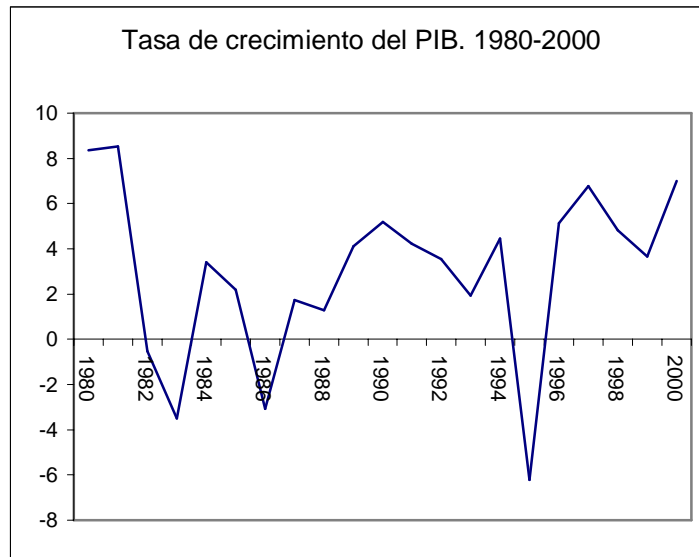
El éxito de la nueva estrategia económica dependía del buen manejo de los instrumentos de política económica. El ajuste fiscal buscaba eliminar el exceso de demanda que supuestamente estaba en el origen de la alta inflación y el desequilibrio externo; el programa de ajuste imponía techos monetarios a la expansión del crédito doméstico; el manejo de la política cambiaria tuvo criterios diferentes y cambiantes; y la política salarial ha sido la pieza central de la estrategia para reconciliar el objetivo de desacelerar la inflación con la modificación de la estructura de precios relativo, que implicaba una caída en los salarios reales. (Ros 1986) "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". (Salas 2003: 70)

Estos primeros años del nuevo modelo de desarrollo, considerados como etapa de transición, los podemos evaluar por su desempeño a través del balance que realiza Rojas (1993) sobre una variedad de indicadores económicos que permiten establecer que en la década de los ochenta hubo un importante cambio

estructural, principalmente en la industria, y que puede ser expresado en los siguientes puntos:

"1) Un sustancial reforzamiento de la inversión, principalmente de su componente de maquinaria y equipo, que se ha traducido en una significativa recuperación - diferenciada, pero casi general - de la eficiencia productiva en la manufactura, en la que mucho ha influido la profundización del componente extranjero de dicha inversión aunque no deja de ser de cuidado su desviación reciente hacia los servicios y el enorme sesgo especulativo de la nueva inversión extranjera de cartera, 2) un reforzamiento similar de esta dinámica de recuperación industrial a cuenta de mantenimiento de bajos salarios y, en algunos casos, de una intensificación de la jornada laboral de los ocupados industriales, incluso ya en grandes establecimientos industriales, asociada o no a la introducción de nuevas maquinarias y nuevos equipos, 3) una consolidación de la exteriorización industrial a través del reforzamiento de las exportaciones, aunque con un peso creciente en las maquiladoras, con todas sus ventajas y sus inconvenientes". (33)

El desempeño de la economía mexicana en la década de los ochenta y hasta el colapso de la crisis de 1994 puede resumirse en el comportamiento del crecimiento.



Fuente: Salas (2001: 83)

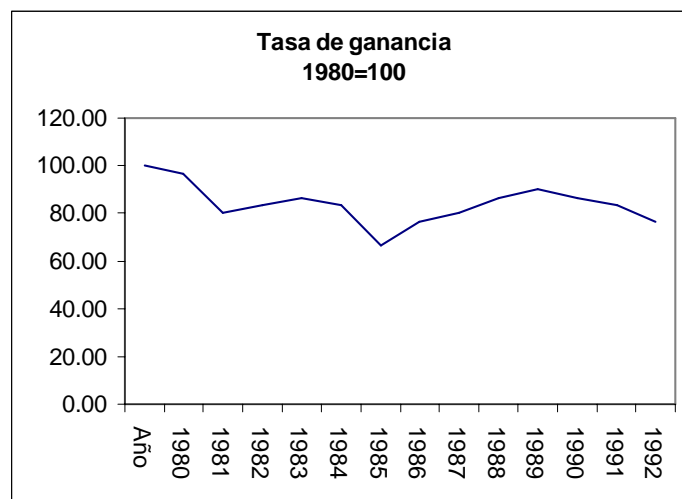
Siguiendo a Blecker - Salas (2003) - considera que la crisis que estalla a finales de 1994 puso en evidencia los límites del modelo de economía abierta.

Las autoridades responsables de la economía mexicana defendieron el déficit comercial externo que llevó a la crisis de divisas. "Las autoridades reconocen hoy que el enorme déficit de cuenta corriente produjo la devaluación del peso y las medidas económicas de emergencia. A partir de 1988 ese déficit ha aumentado sin interrupciones: entre ese año y 1994, creció 1.4 por ciento hasta alcanzar 7.6 por ciento del PIB". (López 1995:10)

Esto es "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 una 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. 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 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 (Mariña y Moseley, 2000).” (Salas 2003:72)



Fuente: Salas (2001)

“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 de 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 entre actividades básicamente orientadas a la venta de sus productos

en el 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 invadir el mercado nacional. Mientras que el vuelco hacia los mercados externos acentuó la diferencia entre bienes comerciables y no comerciables.

El más claro ejemplo lo representan las maquiladoras, 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. (Salas 2003)

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, tal como se ha señalado en Aguilar y Graizbord (1994) y en Rendón y Salas (1992 y 1994).

Para finalizar con el análisis del periodo de estudio podemos citar la opinión de Salas sobre la consolidación del actual patrón de acumulación. “ 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 (Wilson, 1992), la culminación real del proceso fue la puesta en marcha del Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (Faux y Lee, 1993).

“La crisis de 1994 y la subsiguiente recuperación de la economía mexicana muestran que el modelo de economía abierta es ya dominante, en el sentido de que ha logrado pasar a la etapa inicial de consolidación. Esto, por supuesto, no quiere decir de ninguna forma que el modelo esté exento de contradicciones, ni tampoco que haya dejado atrás la posibilidad de una crisis (Houston, 1992). De hecho, aún y cuando transite a la fase ascendente de la onda larga de acumulación capitalista, el modelo seguirá siendo excluyente”. (Salas 2003: 73)

2.2.2. - Crisis estructural en México

A continuación presentamos algunos indicadores cuantitativos que dan soporte a la tesis de que la estructura social de acumulación mexicana se debilitó previó a la crisis de 1982, esperamos que este ejercicio permita abundar respecto al análisis cualitativo e institucional descrito previamente en el apartado sobre la condición reciente de la macroeconomía mexicana.

Los indicadores seleccionados corresponden a: i) la tendencia de las variaciones del producto interno bruto y la correspondiente a la industria manufacturera; ii) la evolución de la composición del capital y algunos datos sobre el sector manufacturero; iii) la evolución de las exportaciones manufactureras y de la maquiladora, iv y v) el comportamiento de la tasa de explotación y la tasa de ganancia, respectivamente.

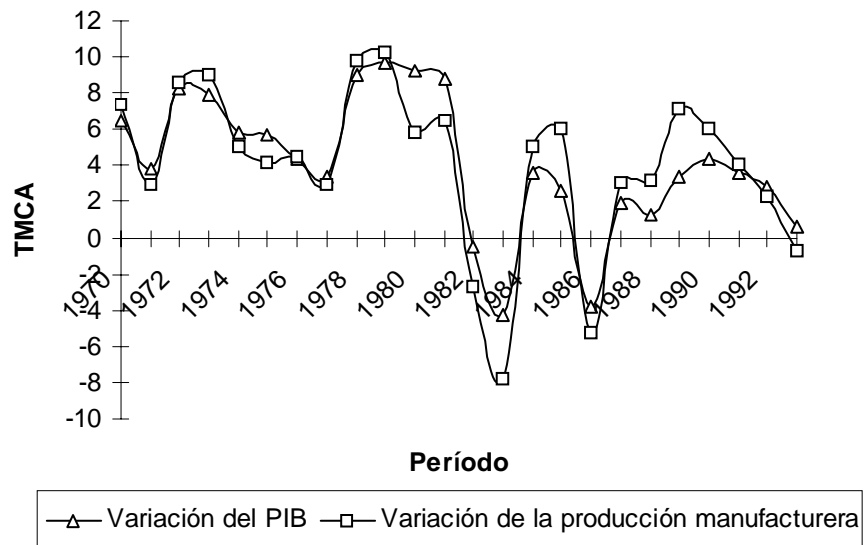
Los puntos ii (lo relativo a la composición de capital), iv y v se escriben retomando el análisis que realizaron Mariña y Moseley (2001) sobre la tasa de ganancia y sus determinantes en México para el periodo 1950 hasta 1999. Los autores justifican a partir de su propio análisis que se distinguen dos periodos: a) de 1950 hasta 1976 y b) de 1976 hasta 1999; 1976 presentó la primera crisis general de la economía desde los años cincuenta.

De la revisión de los datos esperamos encontrar evidencia que muestre: primero, que estamos frente a una crisis estructural y no cíclica, y por otro lado, que la política económica actual, seguida en México desde inicios de los años ochenta, a pesar de que ha presentado sus limitaciones, ha logrado consolidarse.

2.2.2.1.-Evolución de la tasa de crecimiento del PIB y la producción manufacturera

La tendencia de la producción - como muestra la siguiente gráfica - tendió a disminuir después de 1981. La tasa de crecimiento disminuyó sustancialmente. Sin olvidar que el periodo de crecimiento sostenido (1963 - 1975) fue cada vez más inestable y que se presentó la recesión de 1976 -1977.

Tasa de crecimiento el PIB total y de la manufactura 1970-1993



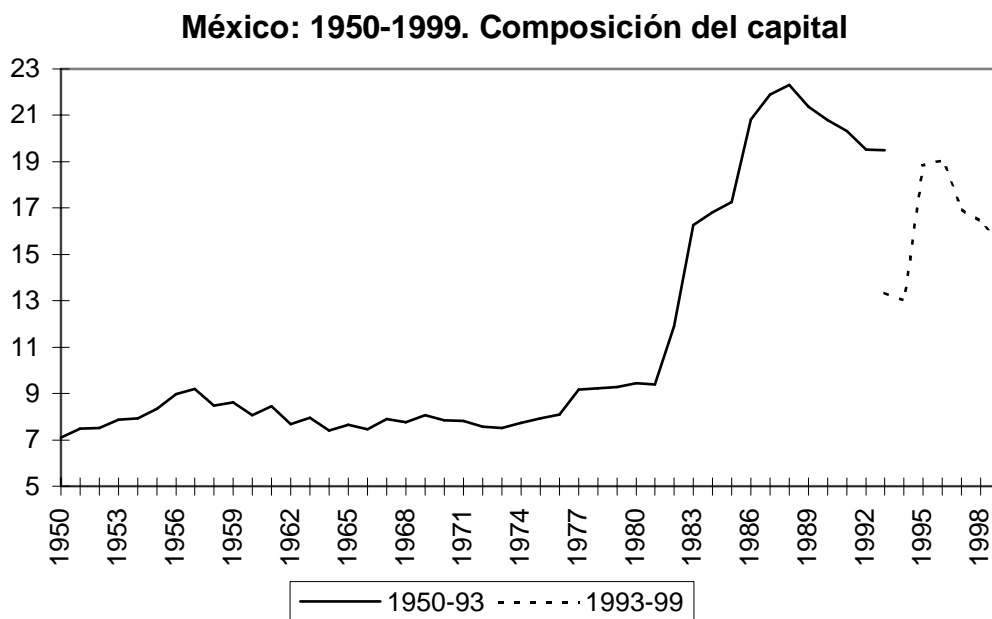
Salas (2003) comenta que de acuerdo al comportamiento de la trayectoria que describe la tasa de crecimiento del PIB entre 1998 y hasta 1994, se considero que ésta se asemejaba a la de un ciclo de negocios.

“Este hecho fue celebrado como ejemplo del avance de un etéreo proceso de “cambio estructural”, cuyo resultado final habría de ser la inserción de México dentro del conjunto de naciones del primer mundo”. (71)

También podemos observar, en la gráfica 1, la reducción de la brecha entre la tasa de crecimiento del PIB y la correspondiente a la producción manufacturera en diferentes periodos. Esta disminución de la abertura entre las dos curvas significa el fin de la expansión desequilibrada del sector manufacturero, el cual ha sido la fuerza motriz de la rapidez con que crece la economía en su conjunto.

2.2.2.2.- Composición del capital

La evolución de la composición de capital²³ - consideramos que es un indicador que podría reflejar el grado de utilización de los medios de producción en relación con el trabajo - presenta dos tendencias diferentes entre 1950 y 1993. Como se observa en la siguiente tabla y en la gráfica hasta 1976 se presentó un incremento moderado, después de ese año la rapidez con que se incrementa la composición de capital es considerable. El cambio acumulado entre 1950 y 1999 alcanzó un 174.91%.



²³ Como aclaran los autores en al definición y modo de estimación de las variables. “ Aunque el términos rigurosos la composición de capital es la proporción entre el capital constante y el variable y no entre el

Composición de capital	
1950 -1976	
Cambio acumulado	14.29%
Tasa promedio anual	0.52%
1976 -1993	
Cambio acumulado	140.53%
Tasa promedio anual	5.3%
1950 -1993	
Cambio acumulado	174.91%
Tasa promedio anual	2.38%
1993 -1999	
Cambio acumulado	15.99%
Tasa promedio anual	2.50%

Fuente: Mariña y Moseley (2001)

El comportamiento de la composición de capital se explica - de acuerdo con Mariña y Moseley - por las diferentes tendencias y políticas sobre el tipo de cambio. Entre 1954 y 1976 se mantuvo una tasa fija de cambio que resultó en la sobrevaluación del peso mexicano y en la consecuente disminución del precio de los bienes importados en relación con la producción interna; después de 1976 el peso mexicano fue severamente devaluado.

Rojas (1993) analiza la evolución de la formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo - entre 1980 y 1993 en México - para estimar el comportamiento de la capacidad productiva nacional, y de esta manera poder establecer el grado de consolidación de la planta productiva industrial.

Los datos trabajados por Rojas le permiten señalar que después de un máximo histórico en 1981, todos los componentes de la formación de capital - inversión en

acervo total de capital y el capital variable ..., en el análisis se utiliza la proporción K/V como una aproximación a la composición de capital” (Mariña y Moseley 2001: 47)

construcción, producción interna de maquinaria y equipo y la importación de bienes de capital - experimentaron una fuerte depresión. A partir de 1988 y 1989 mostraron signos de recuperación. Los índices de la inversión fija bruta han alcanzado niveles similares a los de 1981. Sin embargo, un cambio cualitativo importante se muestra en el comportamiento de la importación de maquinaria y equipo; este ha sido el componente más activo y dinamizador de la formación de capital.

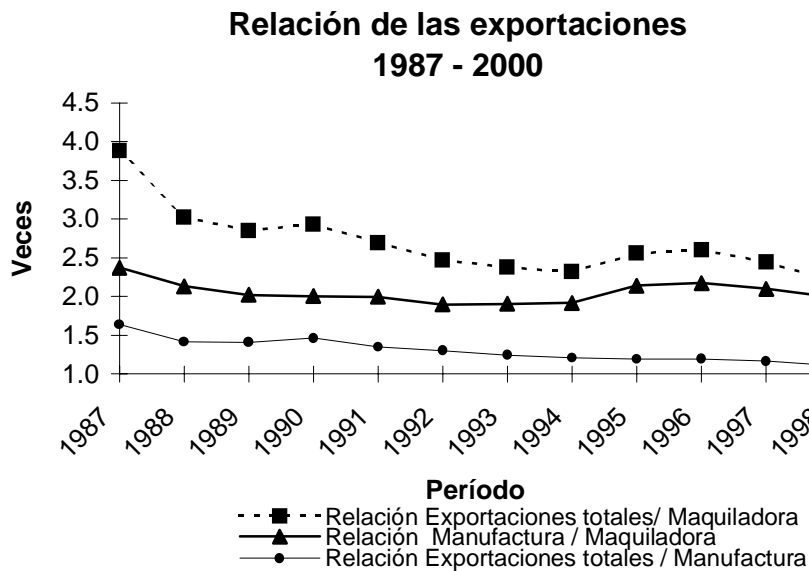
“Esto, sin duda, nos permite descubrir uno de los más novedosos rasgos de nuestra economía reorganizada, la incipiente pero creciente orientación productiva de la inversión, cuya consolidación dependerá, sin duda, de la profundización de lo que podríamos llamar contenido maquina de la inversión, pues tradicionalmente dicha inversión ha estado sobreconcentrada en la construcción - sobre todo de edificios residenciales -, lo que no ha dejado de sugerir un fuerte sesgo especulativo e improductivo”. (Rojas 1993:16-17)

2.2.2.3.- Evolución de las exportaciones

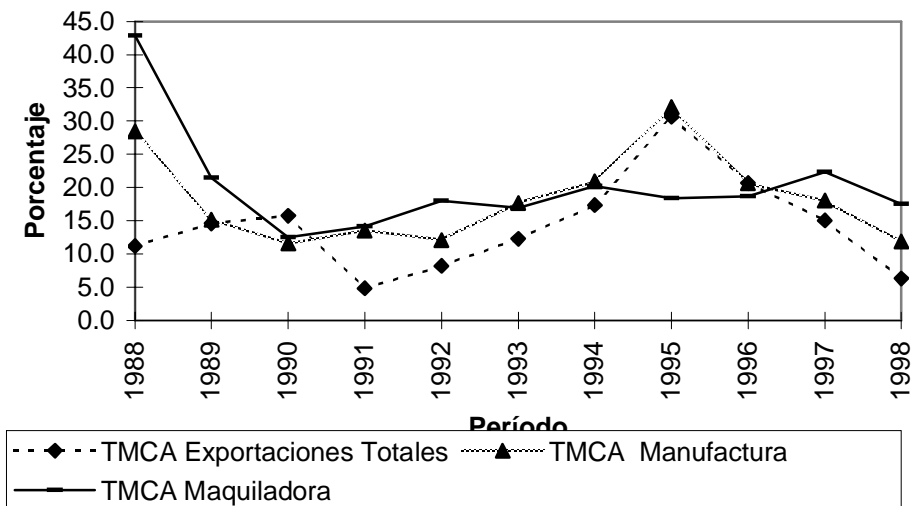
Al observar las siguientes dos gráficas, la primera que muestran la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones - totales, manufactura y maquiladora - y, otra, la relación que guarda la producción de la manufactura y de la maquiladora en las exportaciones totales, se puede decir:

1. Se presentan diferentes momentos en que la maquiladora ha sido la fuerza motriz de la rapidez con que crecen las exportaciones (bajo el mismo mecanismo que explicamos en el primero de los puntos), aunque entre 1994 y 1996 las manufacturas crecieron más rápido.

2. Mientras que, en la segunda gráfica se advierte que hasta 1994 la dinámica de las maquiladoras presenta una tendencia ascendente, que después de ese año, reduce su importancia relativa en el total de las exportaciones totales.



Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones



Sin embargo, esta información debe ser analizada detenidamente. Es interesante la reflexión de Salas (2003) al respecto: "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 este 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". (149)

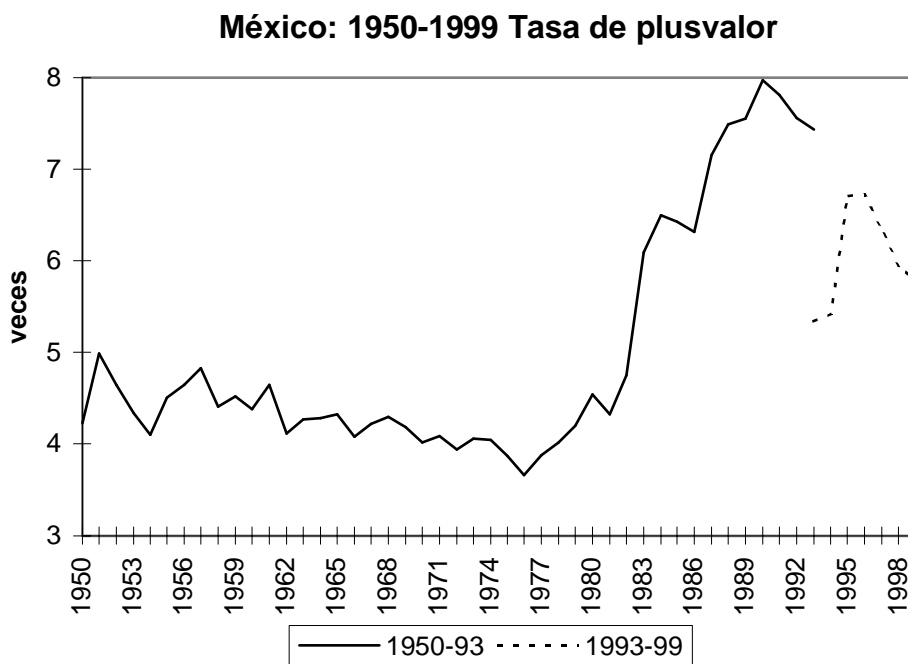
Este impacto del auge maquilador se explica por la casi total ausencia de eslabonamientos con el resto de la economía del país.

"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". (Salas 2003:148)

2.2.2.4- Tasa de plusvalor

En el periodo de 1950 hasta 1976 se presentó una tendencia descendente de la tasa de plusvalor - o tasa de explotación, que muestra la relación entre trabajo excedente y trabajo necesario - a una tasa promedio anual negativa de 0.56%, como se observa en la gráfica, se percibe una reducción moderada.

“Tal parece que este mecanismo de producción de plusvalor relativo no operó fuertemente durante los primeros años de la posguerra; y aparentemente se debilitó durante la década de los 60 y principio de los años 70. esto seguramente fue causado por la combinación de un acelerado incremento de los salarios reales (Bortz y Velasco, 1987) y un crecimiento más lento de la productividad en los sectores de bienes-salario (González y Mariña, 1995), especialmente en la agricultura (Huerta, 1971: 215).” (Mariña y Moseley 2001:54)



Tasa de plusvalor	
1950 -1976	
Cambio acumulado	-13.49%
Tasa promedio anual	-0.56%
1976 -1993	
Cambio acumulado	102.86%
Tasa promedio anual	4.25%
1950 -1993	
Cambio acumulado	75.49%
Tasa promedio anual	1.32%
1993 -1999	
Cambio acumulado	8.39%
Tasa promedio anual	1.35%

Fuente: Mariña y Moseley (2001)

Para el periodo entre 1976 y 1993 se advierte un aumento en la tasa de plusvalor lento entre 1976 y 1982, pero crece muy rápido - a una tasa de 4.25% - a partir de este último año, con un crecimiento acumulado de 75.49% entre 1950 y 1993²⁴.

“El fuerte incremento en la tasa de plusvalor a partir de 1976, fue resultado de la drástica reducción de los salarios reales y del incremento en la intensidad del trabajo”. (Mariña y Moseley 2001:55)

²⁴ Una explicación a la diferencia que encuentran Mariña y Moseley respecto al alto nivel absoluto de la tasa de plusvalor, comparada con Estados Unidos, y que parece contrario a la explicativa general de Marx, en el sentido de que la tasa de plusvalor sería más alta en los países más desarrollados, se encuentra en Martínez (1999) que entiende “a la superexplotación como el hecho que implica que la tasa de plusvalor de los países con capitalismo subdesarrollado es mayor que la tasa de plusvalor de los capitalistas desarrollados” (162)

2.2.2.5.- Comportamiento de la tasa general de ganancia

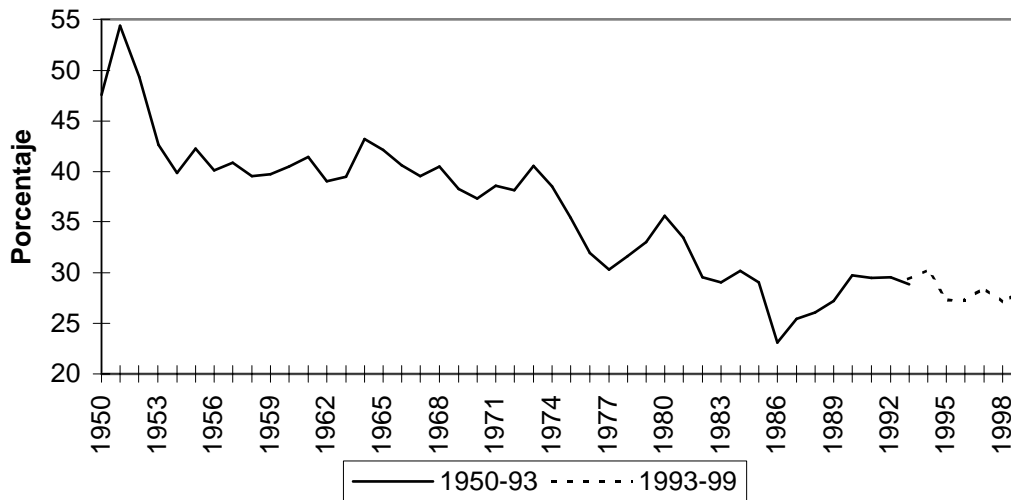
En la revisión de la tasa de ganancia preferimos establecer en un primer momento una periodicidad diferente a la propuesta por Mariña y Moseley. Cuando se observa el gráfico correspondiente a la tendencia de la tasa de ganancia se advierte que entre 1954 y 1974 la tendencia decreciente es más lenta - que la considerada para el periodo 1950 -1976 de 1.51%, que se aprecia en el recuadro - con una tasa promedio anual negativa de 0.19%; y en el periodo entre 1974 a 1986 la caída es drástica: un cambio acumulado de 16.7% y una tasa promedio negativa anual de 4.44%²⁵.

Tasa general de ganancia	
1950 -1976	
Cambio acumulado	-32.74%
Tasa promedio anual	1.51%
1976 -1993	
Cambio acumulado	-9.83%
Tasa promedio anual	-0.61%
1950 -1993	
Cambio acumulado	-39.35%
Tasa promedio anual	-1.16%
1993 -1999	
Cambio acumulado	-4.16%
Tasa promedio anual	-0.71%

Fuente: Mariña y Moseley (2001)

²⁵ Hemos considerado esta periodización que corresponde con “ la desaceleración económica de 1976-77 (que) fue moderada y tuvo una vida efímera. El descubrimiento y la explotación masiva de las reservas petroleras de México. Esto permitió que se relajaran las restricciones de la balanza de pagos sobre el crecimiento y condujeron a un período de expansión económica de 1978 a 1981, con tasas superiores a la norma histórica. Encabezado por la producción petrolera (crecimiento anual de 19.4%) y por las exportaciones petroleras (crecimiento anual de 52.7%), el producto interno bruto se expandió a una tasa anual de 8-9%, y el ingreso nacional real, bajo el impacto favorable de los términos de intercambio derivados del alza del petróleo en 1979-80, creció incluso a una tasa superior, y la fragilidad financiera” “Sin embargo, tan rápido auge estuvo asociado a una vulnerabilidad real y financiera cada vez más notoria y, en esta medida, contribuyó a la crisis de 1982. Es importante enfatizar dos aspectos de dicha vulnerabilidad: el patrón de crecimiento y comercio exterior, y la fragilidad financiera”. (Ros 1986:72)

México: 1950-1999. Tasa general de ganancia



Ahora, de acuerdo con los periodos establecidos por los autores, la disminución de la tasa de ganancia negativa, entre 1950 y 1976, de 32.74% parece ser una de las principales causas de la crisis crónica de nuestra economía.

“... resultó en una contracción significativa de la tasa de acumulación de capital en los años ochenta y noventa que, a su vez, provocó menores tasas de crecimiento del producto, tasas más altas de desempleo y menores salarios. Además, la caída en la tasa de ganancia probablemente contribuyó a elevar las tasas de inflación en el segundo periodo, al tratar los capitalistas de restaurar su rentabilidad elevando sus precios a ritmos más rápidos”. (Mariña y Moseley 2001:59)

Entre 1993 y 1999 el comportamiento de la composición de capital, la tasa de plusvalor y la de ganancia, observamos que su tasa promedio anual mantiene las mismas tendencias del período 1976-1993, 2.5%, 8.39% y -4.16% respectivamente.

Todos los indicadores cuantitativos, relativos a la acumulación de capital, que hemos presentado refuerzan el análisis cualitativo previo desde el enfoque de la estructura social de acumulación. Por ello, consideramos que la crisis de 1976-77 debe ser interpretada como el preludio de una crisis estructural, situación que aún continúa. Este significado puede ser nutrido considerando el debilitamiento de la estructura social de acumulación que sustentaba el modelo de acumulación de sustitución de importaciones y que presentamos en la anterior sección.

En síntesis podemos señalar que: la variación del producto y de la producción manufacturera tuvo una tendencia decreciente durante un periodo considerable en los años sesenta; que la evolución de la composición del capital incremento la rapidez de su crecimiento a partir de 1976, se advierte una ausencia de eslabonamientos de la maquiladora en el resto de la economía; un fuerte incremento de la tasa de plusvalor a partir de 1976, la disminución de la tasa de ganancia entre 1950 y 1976 constata la debilidad económica nacional.

3. - El rumbo de la nueva estructura social de acumulación en México

3.1. - Cambios en la estructura social de acumulación

En una aguda reflexión a la propuesta, de Bowles, Gordon y Weisskopf, sobre los esfuerzos del capital en la década de los ochenta por restablecer una estructura social de acumulación viable, Huston (1992) señala que estos autores han hecho un cuestionamiento erróneo. Esto es que, la pregunta formulada para establecer una explicación a este problema no debería ser: ¿el capital ha sido capaz de restablecer la existente estructura social de acumulación? Sino: ¿el capital es capaz de establecer una nueva estructura social de acumulación que permitirá la acumulación y mediación en el futuro? De hecho un argumento importante es esperar que cada período de decadencia de la vieja estructura social de acumulación corresponde al período de exploración de la nueva estructura social de acumulación. (60- 61)

Como veíamos en el capítulo previo sobre la comparación entre las escuelas regulacionista y de la estructura social de acumulación, Kotz señala que uno de los aspectos de estas teorías se refiere al papel que juegan las instituciones como soporte en el proceso de acumulación capitalista. Ahí se puede situar una de las características fundamentales del papel de las estructuras de acumulación: regular el conflicto de clases y competencia para crear la suficiente estabilidad y predictibilidad que permita una rápida acumulación. (Kotz 1994:55)

La estructura social de acumulación es tomada como una teoría que está en un nivel intermedio de abstracción (por ejemplo, entre el volumen primero del Capital y la descripción histórica empírica concreta). Ésta abarca las instituciones importantes y relaciones económicas, políticas y sociales que regulan: 1) los diferentes conflictos de intereses

con el capitalismo, ya sea a través de la negociación o dominación; y 2) el proceso de acumulación en sí mismo. (Houston 1992: 60)

Las dimensiones clave o relaciones entre agentes de la estructura social de acumulación que han observado Bowles, Gordon y Weisskopf son: 1) El acuerdo capital - trabajo; 2) El acuerdo capital - ciudadanía; 3) Pax Americana (el capital y el resto del mundo); y 4) La contención de la rivalidad intercapitalista (la relación capital-capital). (idem)

3.1.1. - Cambios en los acuerdos capital - trabajo y Estado – sociedad

Centrados en el área del trabajo, pero sobre todo porque es motivo del presente análisis enfatizamos los cambios en los acuerdos capital - trabajo y Estado- Sociedad, con la finalidad de establecer las condiciones bajo las cuales se presenta el deterioro de la sociedad salarial y la pérdida de su seguridad social, a través no sólo de los cambios en el empleo y su estructura, sino además, vía la reducción de subsidios y gasto social que han conducido a una desestabilización progresiva del empleo y a la reducción de los ya de por sí menguados beneficios sociales para los trabajadores mexicanos y sus familias, vale la pena recordar a Banuri y Amadeo (1994):

...destaca el hecho de que el comportamiento macroeconómico exitoso es función, no de la "firmeza" o la "lasitud" de las políticas salariales del gobierno, sino más bien de la prioridad que otorgan los gobiernos a mantener la paz social". (660)

En la revisión realizada por Kotz, en donde se cita a los teóricos de la estructura social de acumulación, se señala que el acuerdo capital - trabajo ayuda a cubrir tres de los requerimientos para un mejor proceso de acumulación a saber:

estabilizar los mercados de trabajo, asegurar a los capitalistas el control efectivo de los procesos del trabajo, y a crear el crecimiento de la demanda de bienes finales. (Kotz 1994:56), agregaríamos que este acuerdo se centra en la regulación del conflicto de clases y la competencia para crear la suficiente estabilidad y predictibilidad que permitan una rápida acumulación.

Bajo el acuerdo capital – trabajo: los sindicatos y trabajadores persiguen garantizar la paz laboral a cambio de seguridad en el trabajo y una parte del crecimiento económico. Este acuerdo provee una base para expandir la producción junto con un continuo crecimiento de la masa de consumo. El acuerdo capital - trabajo provee del engrasado que sirve a los tres componentes del proceso de acumulación, a saber: estructurar la forma en la cual el trabajo es alquilado (M-C), provee de reglas para la operación del proceso de producción (C-C'), mientras incrementa salarios estimulando la realización (C'-M'). El "pegamento" de ese acuerdo es el crecimiento económico. En otro momento, con la apertura de nuevos mercados mundiales y la asistencia estatal a los negocios, se espera un pronto crecimiento. (Albelda y Tilly 1994: 212)

Por su parte el acuerdo Estado - sociedad protege la búsqueda capitalista de obtención de ganancias mientras reconoce, tan sólo, algunas necesidades básicas de los ciudadanos a través de la dirección gubernamental y programas públicos. Pero, esta forma de explicar este acuerdo es bastante simplista, por lo que a continuación haremos un desarrollo más amplio.

3.2. - La intervención social del Estado

El Estado, ha sido concebido, señalaba Miliband, como una mezcla de gobierno y aparato político, judicial y militar. Es posible identificarlo en función del papel que tiene con los diferentes grupos sociales:

- a) Es visto como una entidad progresiva interesada en desarrollar una forma de estado del bienestar. El Estado es percibido en interés de toda la sociedad;
- b) En una perspectiva instrumentalista (Miliband): el Estado es la herramienta de la clase social dominante, y actúa en consecuencia en interés del mantenimiento y extensión de esa clase;
- c) Desde una perspectiva estructuralista (Poulanzas): el Estado en ocasiones actúa contra los intereses de los grupos dominantes. Esto se debe a que el estado responde a la estructura del conflicto de clase en el que se mantiene y reproducen las condiciones que favorecen el mantenimiento de los grupos dominantes (Word 1986:3). Cabe apuntar que de acuerdo con Word la perspectiva estructuralista es la que mejor corresponde al caso mexicano.

El Estado tiene un dilema. Por un lado, debe facilitar el proceso de acumulación, mientras que por el otro, debe hacer concesiones a la sociedad como un todo, o a grupos particulares:

1. El estado asume el gasto del capital social para incrementar la tasa de ganancia. Este comprende la inversión social en proyectos y servicios que incrementan la productividad laboral (por ejemplo, entrenamiento, abaratamiento de la energía e infraestructura), y el gasto en consumo social que permite la reducción de los costos del trabajo (por ejemplo, vivienda de interés social, subsidio en alimentos y transporte);

2. La legitimización de las funciones del Estado es financiada por la expansión del gasto social que no siempre resulta indirectamente productivo, pero que es requerido para mantener la armonía o control social (por ejemplo, provisión de agua entubada, establecimiento de proyectos de mejoras, regularización de la tierra, campañas de vacunación). (Word 1986:3)

La intervención social del Estado, por tanto, consiste en un conjunto de políticas demográficas, sociales y laborales que afectan el nivel de vida de la población y, al mismo tiempo, contribuyen a garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo y a mantener el orden social. (Cortés y Marshall 1993:51)

Como señalan Cortés y Marshall (1993), esta intervención incide sobre el mercado de trabajo a través de un conjunto de instrumentos; los más importantes son las medidas de política laboral, la provisión estatal de bienes, servicios y transferencias y la seguridad social. Las disposiciones de política hacia el mercado de trabajo constituyen el instrumento de regulación estatal del mercado de trabajo por excelencia. (52)

- a) Su componente más importante es la legislación del trabajo, que establece las condiciones de trabajo, contrataciones y despido, así como los niveles mínimos (o máximos) de remuneración, ya sea en forma directa o estableciendo los mecanismos de negociación. Contribuye a determinar el poder relativo del trabajo y el capital y a delimitar los alcances de la prerrogativa empresarial.
- b) El otro componente de la política laboral son las medidas hacia el mercado de trabajo, dirigidas a regular el volumen, las características y la distribución de la oferta de trabajo; por ejemplo, el reclutamiento de mano de obra extranjera, incentivos o desincentivos a la movilidad geográfica de la mano de obra, incentivos a la participación en el

mercado de trabajo de segmentos específicos de la población, y todas aquellas pautas dirigidas a alentar o desalentar el empleo de grupos específicos de trabajadores . (Cortés y Marshall 1993:55)

Los límites del estado de bienestar parecen ubicarse en el campo de satisfacción de los llamados personal public welfare (vivienda, pensiones, asignaciones garantizadas de subsistencia) y los logros más bien en el campo de los general public welfare (salud y educación). Los primeros son difíciles de satisfacer porque su satisfacción cuestionaría los principios del mercado de mano de obra libre, mientras que los últimos favorecen al funcionamiento de la economía. (dos Santos 1993:244)

A decir de Cortés y Marshall (1993) la provisión estatal de bienes, servicios y transferencias (educación, salud vivienda, asistencia alimentaria, etc.) se lleva a cabo con los recursos que el Estado obtiene de la recaudación tributaria y se destinan al consumo colectivo y a las transferencias monetarias y subsidios. La dirección del impacto redistributivo depende de la incidencia diferencial de la tributación y de quiénes son los beneficiarios del gasto público social. Este instrumento actúa como mecanismo de regulación en tres direcciones:

- a) Contribuye a adaptar el volumen y calidad de la oferta de fuerza de trabajo a los requerimientos de la acumulación, proveyendo, por ejemplo: a través de la educación, las calificaciones requeridas, o refrenadas, o frenando, a través de la extensión de los sistemas de salud, la dilapidación de la fuerza de trabajo;
- b) Influye sobre el nivel de vida de los asalariados debido a la redistribución del ingreso que se opera desde el Estado, que modifica el estándar de referencia en la determinación del salario al permitir que ciertos bienes y servicios no tengan que ser adquiridos con el salario; e

- c) Incide sobre las tasas de participación en la fuerza de trabajo. (Cortés y Marshall 1993:56)

Además, el sistema de seguridad social debe ser considerado como un instrumento de regulación del mercado de trabajo, ya que provee de ingresos a los asalariados en situaciones de inactividad forzosa (enfermedades, vejez, desempleo). La seguridad social regula el volumen de la fuerza de trabajo de dos maneras:

- Las transferencias monetarias de la seguridad social permiten reducir la responsabilidad de las familias para solventar el consumo de los inactivos y los desempleados; de este modo, no se ven forzados a vender su fuerza de trabajo en condiciones desfavorables. Al mismo tiempo, la seguridad social establece los límites al uso de la fuerza de trabajo a través de los sistemas de jubilación, que acotan los períodos de actividad.
- Las transferencias afectan el estándar de referencia en la negociación salarial tanto desde la perspectiva de los trabajadores como desde la de los empresarios, cuyas contribuciones a la seguridad social tienen impacto sobre los costos laborales. (Cortés y Marshall 1993:56)

Aunque existen algunas formas de beneficio social, su cobertura es extremadamente parcial tanto espacial como socialmente. A continuación se ilustran algunos ejemplos de como las personas que no gozan directamente de algún programa de beneficio social se enfrentan a esta problemática a través de estrategias tradicionales:

- a) Permanecen sin beneficios. Los niños dejan la escuela (o nunca van) y toman algún tipo de empleo. Las personas permanecen enfermas: por ejemplo, las molestias estomacales no se investigan ni se tratan;

las enfermedades menores se vuelven crónicas; el consumo de carne, si alguna vez estuvo en la dieta de fin de semana, desaparece totalmente y es remplazada por sustitutos menos nutritivos. De forma similar los pasatiempos que cuestan dinero son abandonados. Finalmente, los costos de vivienda son minimizados: algunos buscan espacios con rentas más baratas; otros ocupan terrenos ilegalmente y construyen viviendas con desechos reciclables. Aquellos que han alcanzado alguna seguridad como propietarios de terrenos han improvisado sus viviendas en un nivel básico.

- b) Ajuste en el nivel del hogar. El núcleo familiar debe ser extendido por la inclusión de hermanos (as), cuñados(as) y sus hijos (as). La extensión de la estructura familiar ofrece gran seguridad en términos de que hay más miembros encargados con un empleo pagado, así si algún miembro pierde su trabajo quedan ingresos de otras fuentes. El sistema de familia extendida tiene otras ventajas como el cuidado mutuo de los niños lo que permite a los adultos permanecer fuera de casa más tiempo. Perteneciendo al menos uno de los miembros al sector formal de la economía asegura los beneficios de la atención médica especial para el conjunto de la familia; teniendo otros en el sector informal de la economía puede significar ingresos más altos.

- c) La pobreza puede buscar soporte en una amplia red social que alcance a sus parientes, amigos y vecinos. Las circunstancias individuales varían, desde luego, pero esas redes son frecuentemente fuentes importantes de préstamos, alimentación, cuidado infantil, soporte moral y refugio. Las redes se formalizan a través de compadrazgos creados alrededor de eventos como la confirmación y la graduación, por ejemplo.

d) Finalmente, otra importante fuente de protección es patrocinada a través de los patrones. Algunos trabajadores de pequeñas firmas acuden a sus patrones si se requiere de asistencia financiera. Similarmente, empleadas domésticas y criados frecuentemente esperan de sus patrones ayuda para ellos y sus familiares en tiempos difíciles. Usualmente esto implica refugio, limosnas, pago de medicinas y visitas a un médico privado. (Word 1986:6-7)

3.2.1. - La crisis del Estado social²⁶

En este apartado deseamos sintetizar la discusión sobre la responsabilidad del Estado en el contexto de las transformaciones que se viven en el mercado de trabajo a raíz de la crisis del Estado social (social autoritario, en México) y en el cambio a un modelo de acumulación basado en el sector externo y que ha requerido de un redimensionamiento del aparato del Estado.

Therbon señala que el Estado del bienestar ha sido objeto de fuertes críticas por estar en crisis, por permanecer entera e inevitablemente sometido a ciertas contradicciones irresolubles, etc. Considera que analizado desde un punto de vista histórico esto no es verdad: el balance nos muestra que este tipo de Estado fue construyéndose en una institución extremadamente robusta que ha logrado mantenerse sorprendentemente bien. (Anderson et al 1999: 92) Sobre todo porque la propia magnitud del estado dificulta el desmantelamiento de sus instituciones fundamentales.

En tanto Salama centra la cuestión en el aparato estatal. [Nosotros] no defendimos un modelo de Estado corrupto. Defendimos una concepción política en

²⁶ De la Garza señala que “ la crisis del Estado social autoritario en México ni ha dejado de afectar al corporativismo, ni lo ha eliminado... Al transformarse el funcionamiento del Estado y de la economía con el neoliberalismo los espacios de la acción sindical corporativa se han restringido, desaparecido o emergiendo nuevos” y agrega “ La neoliberalización del Estado implicó la deslegitimización de la articulación entre políticas estatales de crecimiento y de bienestar social” (De la Garza 1994:28)

la cual, efectivamente, la intervención estatal debe basarse en la solidaridad social. Es decir, en la disminución de las desigualdades y no solamente en la mera eficacia económica. (Anderson et al 1999:94-95)

La desigualdad ha crecido entre los pobres – continua Salama - como una de las consecuencias de las políticas neoliberales. [Nos] enfrentamos a un proceso nuevo: la pauperización de la pobreza. Las políticas liberales, tal como ellas han sido practicadas, condujeron a ciertas sociedades a una rápida y profunda dinámica de desagregación. Las fracturas sociales por ejemplo en México, son reveladoras de los efectos altamente negativos del neoliberalismo. (Anderson et al 1999: 95) Aunque en el capitalismo siempre existe la posibilidad de una crisis "redentora". Es decir, una crisis que sea capaz de generar cierto nivel de crecimiento económico con alto costo social. (Anderson et al 1999: 105)

Las políticas de la corriente neoliberal - considera Therbon - lo máximo que consiguen imaginar es una red de protección (sefety net) apenas para las más pobres de los pobres. Sin embargo, no han tenido mucho éxito en esas tentativas. Hoy comienzan a quedar claras las razones de este fracaso. La persistencia del desempleo, la tendencia a su crecimiento estructural y la precariedad de los vínculos en los márgenes de mercado de trabajo provocan problemas sociales múltiples. La propia expansión de estas cuestiones ha acarreado el mantenimiento de ciertos esquemas institucionales del Estado benefactor, dificultando la adopción de políticas que restringen beneficios apenas a algunos grupos de la población. (Anderson et al 1999: 110)

La noción que está presente tanto en el Estado benefactor como en el Estado neoliberal es la de seguridad. En el Estado de bienestar, la seguridad es social, y por tanto se trata de garantizar títulos de derecho sobre ciertos bienes y servicios, independientemente de la propiedad obtenida individualmente por los intercambios en el mercado. Sin embargo, en el Estado de bienestar existe,

entonces, una "moneda social", en tanto sus arreglos institucionales otorgan poder de demanda mediante la distribución de "títulos de derecho ", otorgados a distintas categorías de ciudadanos, según ciertas condiciones. Sin embargo, los límites de la acción estatal o de las líneas de demarcación aparecen como una cuestión operativa, también implica una definición de que niveles de iniquidad, necesidades sociales e inseguridad, de que categorías de personas en condiciones de riesgo, deben ser aceptadas o rechazadas. En otras palabras, implica la aceptación de una determinada distribución de oportunidades de vida de la población. (Lo Vuolo 1996:51)

En los hechos - dice Lo Vuolo (1996) - estamos frente a una redefinición de la noción de seguridad social y de la acción del Estado, en tal sentido, es interesante observar los distintos escenarios en el momento de la construcción de las instituciones del estado social y del actual:

1. En primer lugar, durante el desarrollo de las instituciones del Estado de bienestar se presentaban problemas de superposiciones, pero hay problemas de ausencias;
2. Cambiaron las situaciones - absolutas y relativas - de los actores. Por ejemplo, y al menos en lo que se refiere a al "seguridad" en distintas áreas sociales, ahora la fragmentación es diferente como resultado, en gran medida, de la propia acción del Estado de bienestar. En este aspecto, la ambigüedad del término "seguridad social" se acrecentó.

Ahora se encuentran dos diferencias:

- a) No hay "grandes categorías" de actores sociales conforme al criterio de seguridad sino distintos grados entre grupos similares de actores;
 - b) Los "seguros sociales" masivos pierden efectividad porque estos distintos grados complican la determinación de la prima y los más "seguros" no quieren pagar porque creen que no necesitan de esa seguridad colectiva en tanto tienen su seguridad individual.
1. Por último, la crisis del liberalismo económico sobre la que se montó el Estado social, implicó una fuerte recesión y la caída del bienestar global de las sociedades. Por lo tanto los objetivos de crecimiento y distribución se congeniaban en tanto ambos implicaban la incorporación permanente de factores productivos, incluyendo por supuesto al trabajo.
 2. El problema es más complicado, en tanto se acentúa el conflicto entre distribución y crecimiento. (Lo Vuolo 1996:56)

Como señalábamos anteriormente, las instituciones que componen una estructura social de acumulación no pueden eliminar los conflictos de clase, de hecho el papel de la estructura social de acumulación es regular esos conflictos y crear la estabilidad suficiente y predecible que permita una rápida acumulación.

Por ello, en el Estado, la generación de empleo resultaba un elemento importante de resolución del conflicto. Ahora por el contrario no cayeron tanto los niveles de bienestar globales pero las economías crecen sin incorporar empleo e incluso desechando factores productivos como los recursos naturales. (Lo Vuolo 1996:56) Estas diferencias del Estado social en su etapa de crisis y cambio hacia un Estado neoliberal centradas en la ausencia de acción estatal, y de solidaridad como eje de la política y distribución, se presentan, antes que nada, en el mercado laboral.

Aunado a la reestructuración productiva aparece una reformulación de la noción de seguridad social, conforme a los límites de demarcación que plantean las circunstancias actuales, que sigue presuponiendo la existencia de los siguientes supuestos:

- a) La mayoría de la gente vive en familias y deriva sus ingresos de "un jefe de familia" [pensamos que tal suposición está asociada seguramente a la idea de que estos ingresos son suficientes;
- b) Los ingresos del empleo son relativamente la fuente [principal] de gasto familiar y de salario social;
- c) Existe un sistema de actores colectivos capaz de representar a las gentes alrededor de la situación laboral. (Lo Vuolo 1996:57)

3.2.2. - El caso de México

El trabajo de Ziccardi (1996) nos permite establecer la historia reciente de la política social de México y ejemplificar estos procesos. En su investigación se esboza un periodo que va de los años cuarenta hasta mediados de los años noventa, situación que permite identificar dos etapas: 1) el Estado corporativo intervencionista²⁷ (1940-1987) que correspondería con el modelo de acumulación por sustitución de importaciones hasta su agotamiento - la autora no lo establece en ese contexto -, y 2) el Estado del liberalismo social o del neoliberal (1988-1994) - que permitirá evaluar los cambios que han tenido lugar ante un nuevo régimen comercial.

²⁷ De la Garza lo califica al Estado en este periodo como Estado social autoritario. " El Estado social autoritario se caracteriza por el corporativismo autoritario. Desde el punto de vista corporativo la negociación obrero-patronal tiende a convertirse en un terreno directamente estatal y con esta medida la evolución del Cv/O tiende a ser más producto de la política del Estado como política general hacia la clase organizada, que es resultado de la negociación entre el capital y el trabajo empresa por empresa (de la Garza 1984:164). Ziccardi señala que el Estado interventor corporativo, se trata de un estado promotor de una redistribución indirecta del ingreso, con capacidad para crear condiciones de relativa igualdad de oportunidades para el conjunto de la ciudadanía. Para ello, se formulan programas de bienestar , se crean complejas estructuras institucionales, se da un marcado incremento de la burocracia central con sus normas y procedimientos y se crean mecanismos de representación corporativa y clientelísticos. (Ziccardi 1996:270)

Sonia Draibe afirma que, en América Latina, se protagonizaron densos y costosos procesos de constitución "institucional, enraizados en los tejidos sociales de cada país, que seguramente involucraron envidia, conflictos, pérdidas y victorias de contendientes. Historia que dejó marcas en la institucionalidad de los aparatos y organismos del sector social" (citado en Ziccardi 1996:270). Para ir perfilando la idea que tenemos sobre el papel del Estado en México, podemos decir que éste no existió como un Estado que permitiera el acceso a los bienes y servicios básicos para el conjunto de la población, sino de algunos grupos en forma corporativa.

México forma parte del grupo de países donde se desarrolla un sistema de seguridad social, a partir de los años cuarenta, a la vez que se mantienen los privilegios para los grupos ya atendidos y se crea un sistema unificado administrado por una agencia única. Por ello, algunos autores afirman que se crea una "ciudadanía segmentada" donde "la evolución de los programas sociales se da por la creación selectiva de privilegios a categorías profesionales específicas y organizacionalmente fuertes (militares, profesores federales y trabajadores estratégicos)" (Ziccardi 1996:271-272)

Esta situación corresponde al llamado desarrollo estabilizador, sustentado en la expansión de un Estado corporativista y fuertemente intervencionista en lo económico, con una sociedad que se urbaniza rápidamente y que expresa una sostenida demanda de bienes y servicios urbanos a través de las instancias de intermediación social y política que controla el partido gobernante. En este contexto se pone en marcha una política social que se enmarca en el interior de un modelo general de actuación del Estado, ya que intenta crear una estructura estatal de atención de la demanda de bienes y servicios sociales con subordinación del mercado.

Ziccardi (1996) sintetiza que las limitaciones con que actuó y cómo se expandieron el número y las funciones del Estado mexicano llevaron a que:

1. Salvo en el caso de la educación, las instituciones de política social se estructuran para atender a clientelas claramente definidas: el principal corte es entre trabajadores asalariados y no asalariados.
2. Los mecanismos de integración social de la población que prevalecieron fueron corporativos y en gran medida clientelísticos; y
3. El resultado fue un esquema de atención "selectivo con una cobertura de beneficios restrictiva". (277)

De hecho resulta importante observar que los beneficios del Estado estaban dirigidos principalmente a los trabajadores asalariados y sus familias, por tanto con la crisis del Estado, la reducción del trabajo asalariado, el incremento del desempleo y los cambios en la estabilidad del empleo generado y existente, que se profundizó a partir de la década de los ochenta, la situación de la población mexicana se enfrenta a los problemas más agobiantes de bienestar. Sobre este problema volveremos en la tercera parte del marco de análisis de este estudio.

El Estado neoliberal intenta sanear las finanzas públicas y se privatizan servicios que, con anterioridad, fueron previstos por las instituciones gubernamentales. La crisis de 1982 fue de tal magnitud que obligó a formular medidas de política económica tendientes a reestructurar, profunda y radicalmente, la base económica. El estado mexicano optó por la adopción de modelos neoliberales que implicaron una drástica disminución de la participación del Estado en la economía

De la Garza nos ayuda a caracterizar al Estado social autoritario²⁸, considerando que, no en todo Estado social hay control organizacional a la manera de México:

²⁸ “social” en este contexto significa institucional, mediador, consensual y con capacidad material de serlo; “autoritario” significa exclusivista en lo político, coercitivo y limitado en cuanto a amplias concesiones materiales. La expresión mexicana de lo autoritario es el control organizacional” . (De la Garza 1984:131-132)

- El estado de la Revolución Mexicana sufrió importantes transformaciones en el periodo 1940 – 1976. Su intervención en la economía se fue convirtiendo en puntal de la acumulación del capital.
- El Estado social autoritario mexicano no es sólo Estado interventor, sino, en cierta medida, también Estado benefactor que en su gasto social y la política de subsidios al consumo ha afectado las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, convirtiendo su gasto global en elemento fundamental del orden social.
- El fenómeno de la crisis del Estado atraviesa diversos niveles, uno de los cuales será el de la funcionalidad entre el Estado y el conjunto de las organizaciones e instituciones que conforman la mediación entre aquél y la sociedad civil.
- En México no se trata, por supuesto, de una crisis estatal en cuanto incapacidad material y política de dirección del conjunto de la sociedad, que se inicia en el nivel material del Estado de seguir lubricando los canales institucionales del control político de las clases subalternas.
- La retirada paulatina del Estado de su tradicional función económica no significa que la clase política ha descubierto la manera de retribuir fluidez a las mediaciones entre Estado y clases subordinadas.
- El análisis de la dinámica sindical resulta fundamental para entender el significado y la profundidad de la crisis estatal, así como el esbozo de posibles alternativas a la misma. (De la Garza 1988:173-182)

Las transformaciones sufridas por el Estado se han traducido en la ruptura del pacto social – entre Estado y sociedad – eje nodal de la actuación del Estado mexicano. Las reformas neoliberales han comprometido a las políticas estatales de

crecimiento y de bienestar social, lo cual representa una nueva relación – correlación de fuerzas- entre los distintos agentes económicos y el Estado. Esto es, el paso de un Estado social a uno comprometido por garantizar las libertades y derechos de los individuos capaces de alcanzar su propio bienestar mediante un mercado libre y eficiente, ha omitido el importante papel histórico que ha jugado el Estado no sólo en el proceso de cohesión social sino más aún en la instrumentación de la estrategia de crecimiento económico

3.3. - El nuevo (des)acuerdo capital - trabajo

3.3.1. -Flexibilización de las relaciones laborales. Procesos de flexibilidad laboral²⁹ y contractual

La discusión y los argumentos que enfatizan el mecanismo de la flexibilidad laboral - vista como "desregulación" y como criterio único y unilateral - que conduce a una mayor eficiencia y bienestar del sistema productivo, nos mueve a establecer como un recurso heurístico y como punto de referencia, para su análisis, la reflexión que hace Marx (1981) en "Salario, precio y ganancia" sobre uno de los mayores cambios económicos operado en Gran Bretaña entre 1848 y 1859: la ley de las diez horas - o mejor dicho, de las diez horas y media (precisaba Marx) - promulgada en 1848.

A partir de este momento histórico, Marx realizó una crítica a los portavoces oficiales de la burguesía - entre los que destacaban el Dr. Ure y el profesor Senior- empeñados en demostrar que la duodécima hora, que se quería arrebatar al capitalista, era precisamente la única en que éste obtenía su ganancia.

Sin embargo, los resultados que se presentaron entonces fueron muy diferentes:

... los salarios en dinero de los obreros fabriles aumentaron a pesar de haberse reducido la jornada de trabajo, que creció considerablemente el número de obreros fabriles ocupados,

²⁹ Entendemos como dimensiones de la flexibilidad laboral (del trabajo) la desregulación del empleo, el uso de la fuerza de trabajo en el proceso de trabajo y el precio de ésta (salario), que impactan en los ámbitos de la ejecución del trabajo, jornadas laborales, organización y procesos del trabajo, división sexual del trabajo, así como en la introducción de nuevas tecnologías. De la Garza y Bouzas (1998:97) señalan que por flexibilidad del trabajo "como forma sería la capacidad de la gerencia de ajustar el empleo, el uso de la fuerza de trabajo en el proceso productivo y el salario a las condiciones cambiantes de la producción. Sin embargo, esta forma puede tener varios contenidos, dependiendo de las concepciones que están detrás, pero sobre todo de las interacciones entre actores, instituciones, normas y culturas dentro y fuera del trabajo".

que se desarrollaron maravillosamente las fuerzas productivas de su trabajo y se dilataron en proporciones inauditas y cada vez mayores los mercados para sus artículos. (Marx 1981: 35)

Una situación similar se puede reconstruir considerando los argumentos sobre el inminente proceso de flexibilización que requiere el modelo de desarrollo centrado en la liberalización del comercio.³⁰ En donde parece existir ésta (la flexibilización laboral) como vía única para resolver los problemas económicos y sociales actuales, que acompaña a la apertura del mercado y al repliegue del Estado en su acción distributiva, y de no ser así se puede acusar a la sociedad del fracaso de la política económica. Como se puede observar el discurso no ha cambiado en más de siglo y medio.

Es importante distinguir - como aclara Abramo - que la propuesta neoclásica de flexibilización del mercado de trabajo aparece asociada inicialmente a una visión que la concibe básicamente como un proceso de desregulación:

Entendido como la necesidad de eliminar al máximo las restricciones a la libre asignación del trabajo por el mercado como condición básica para la eficiencia y competitividad de las empresas, en la medida en que eso reduciría el costo del factor trabajo (disminuyendo, por ejemplo los costos de despido) y aumentaría su movilidad. En esta visión el Estado debería retirarse al máximo de la relación entre los principales agentes de la producción (empresarios y trabajadores) y promover la eliminación de instituciones y regulaciones protectoras que estarían distorsionando la "libre asignación de ese factor". (Abramo 2001:150-151)

³⁰ Pero con características muy particulares para México y otros países de América Latina - que han vivido procesos similares- que obedecen a la estructura económica propia que se desarrolló en cada país desde los años treinta; por ejemplo, las dictaduras militares, el corporativismo sindical, etc.

Una síntesis de las implicaciones del proceso de apertura e integración a la economía global - que se plantea como necesario - para recuperar y mantener los equilibrios macroeconómicos y adecuarse a los cambios en la economía internacional se centra en un proceso de ajuste estructural orientado a estabilizar los precios internos, así como a reestructurar el sistema productivo; en donde la flexibilidad del trabajo se ha convertido en un mecanismo clave para avanzar en la reestructuración productiva.

Este propósito, abrevia la OIT (1998), se logra centrándose en tres campos o áreas:

Primero, la recuperación de la estabilidad de precios mediante la restricción en el crecimiento de la demanda interna; restricción operada a través de políticas salariales, fiscales y monetarias. Segundo, en la desregulación del funcionamiento de los mercados de bienes y servicios, de capitales y de trabajo - que incluye entre otras la flexibilización de las normas laborales, especialmente en materia de relaciones individuales de trabajo. Tercero, la reorganización de la estructura y actividades del Estado, que considera una importante reducción del empleo en las instituciones del Gobierno central. (2)³¹

Sin embargo, un análisis del Banco Interamericano de Desarrollo (1997) sobre los mercados de trabajo - de América Latina y el Caribe - encontró que éstos son

³¹ El análisis de la OIT al hacer el balance sobre la evolución del empleo, la productividad y los salarios considerando que ha pasado tiempo desde el inicio de los procesos de apertura y reestructuración productiva señala que: a) la consecuencia más significativa y positiva es la relativa recuperación de la capacidad adquisitiva de la población como consecuencia del abatimiento de la inflación; b) las principales consecuencias tienen que ver con el aumento del desempleo, así como el importante aumento del empleo de mala calidad y la precarización del empleo asalariado, junto con el negativo comportamiento de los diferenciales de ingreso. (OIT 1998)

bastante rígidos por cuanto el empleo se ajusta muy lentamente a los requerimientos del sistema productivo.

En los años 90 ha cambiado el ritmo de ajuste del empleo total (pero no el del empleo manufacturero), pero en cambio no puede relacionarse estadísticamente con la reforma del mercado de trabajo u otras reformas estructurales. A su vez, la estabilización monetaria parece aumentar la rigidez del empleo. Este comportamiento del mercado de trabajo, al parecer inalterado, puede explicarse por la insuficiencia de las reformas de la reglamentación laboral y el predominio de una estructura institucional anticuada en la política laboral. (3)

La estrategia gubernamental - como veremos en el siguiente apartado - en el proceso de reestructuración productiva presenta a la flexibilidad laboral y contractual como mecanismos inminentes que permitirían cumplir con los requerimientos productivos nacionales.

Esta sección persigue dos objetivos generales. Primero, evidenciar que no ha sido suficiente el cambio hacia un patrón de acumulación centrado en la liberalización del comercio para asegurar una acumulación y riqueza social creciente. Por el contrario que existe la necesidad de establecer políticas e instituciones que garanticen no sólo el funcionamiento fluido de la economía y de la sociedad en su conjunto - como apuntábamos en la introducción - sino que se requiere establecer estrategias de inclusión y reducción de la polarización (económica, social y de género).

En segundo término, mostrar la emergencia de nuevas formas de trabajo y los mecanismos establecidos de definición de empleos. En las que influye la ruptura del contrato social histórico fundado en la relación salarial y en un sistema de

“empleo-protección”, y en su lugar observamos la imposición unilateral y autoritaria de reformas.

Con el propósito de alcanzar estos objetivos el resto del capítulo está estructurado como sigue. En la primera parte se mencionan algunas definiciones de la flexibilidad laboral, en la segunda, se resumen algunos trabajos teóricos y/o empíricos sobre la flexibilidad laboral y contractual para México; finalmente se trazan los principales rasgos que han caracterizado a la política económica laboral durante las dos últimas décadas.

3.3.1.1.- La recomposición de las relaciones laborales: una forma de rendición de la clase trabajadora

A continuación revisaremos algunos trabajos sobre la flexibilidad del trabajo en el nivel de las relaciones industriales (pero centrados sólo en alguna de sus dimensiones de éste apartado teórico), con la intención de mostrar, algunos de los efectos de la reestructuración productiva. En la medida de lo posible considerando la estructura de las investigaciones reseñaremos el sustento teórico y señalaremos la metodología y los instrumentos utilizados para las investigaciones sobre la situación de la flexibilidad en México, así como su cobertura.

Previo a la presentación de los documentos es necesario recordar que hemos señalado que los procesos de flexibilización laboral y contractual se han presentado como inherentes al proceso de reestructuración productiva; sin embargo, las dimensiones de la flexibilidad son diversas, el siguiente esquema nos permite analizarla:

- La flexibilidad numérica externa – definida al nivel del mercado de trabajo –; significa aumentar la capacidad de las empresas para emplear y desemplear de acuerdo con las necesidades de la producción, básicamente a través de

la disminución de los costos de la contratación y el despido.

- Flexibilidad numérica interna: posibilidades de introducir variabilidad en los horarios de trabajo.
- Flexibilidad interna funcional: disposiciones que facilitan el uso de la fuerza de trabajo al interior del proceso de trabajo.
- Flexibilidad salarial: disposiciones que permiten hacer fluctuar el salario en función de la productividad del trabajo y otros mecanismos. (Abramo 2001:150)³²

Respecto a la flexibilidad numérica vale la pena ampliar su significado como aquella que se refiere a la fragmentación de los puestos y jornadas de trabajo, así como a la subcontratación. (Boyer y Harrison citado en Salas 2000:121)

De la Garza (2000) concluye que en la discusión teórica la flexibilidad no es un concepto unívoco, designa diversas realidades acerca del trabajo, que actualmente se dan a la vez y combinadas; asimismo que "la flexibilidad puede funcionar en el nivel micro (lugar de trabajo, departamento o empresa), meso (corporación, rama o zona) o del sistema de relaciones industriales, abarcando en este último caso la regulación del conflicto, la negociación colectiva, las leyes laborales, la seguridad social y los pactos corporativos³³" (162):

³² Además de estas dimensiones mencionadas, Amadeo y Camargo consideran que otra dimensión de la flexibilidad laboral es la que se refiere a la "flexibilidad del insumo trabajo" : como factor de producción se refiere a su capacidad de adaptarse a los cambios en el contexto, lo cual influye en su capacidad de reacción frente a su *shock*, dados el salario real y el nivel de empleo. Sus componentes son la flexibilidad del capital humano (la capacidad de adaptarse a nuevas exigencias nacidas de cambios en la misma ocupación o del hecho de haberse desplazado a otra) y la orientación hacia el aumento de la productividad, lo cual aumenta las posibilidades de responder a un *shock* con menores costos en términos de empleo y salarios. (Weller 2000:1993)

³³ De la Garza y Bouzas señalan que la disputa por la flexibilidad del trabajo se remonta al conjunto del sistema de relaciones industriales y abarca también a la legislación laboral, la seguridad social, así como las instituciones vinculadas con la negociación colectiva y la resolución de disputas entre el capital y el trabajo; y, en un caso extremo, comprende también el cuestionamiento de pactos corporativos entre Estados, sindicatos y empresarios. (De la Garza y Bouzas 1998:89)

1. La flexibilidad preteylorista cercana a la arbitrariedad.
2. La flexibilidad que ya poseía en la práctica el propio taylorismo.
3. La flexibilidad toyotista de las gerencias toyotistas con su centro en la producción, la nueva cultura laboral, la movilidad interna.
4. Las postfordistas preocupadas por nuevos consensos de nivel micro y macro entre el capital y el trabajo.
5. La neoclásica de desregulación del mercado de trabajo.
(ídem)

Esta manera de ver los diferentes enfoques sobre la flexibilidad laboral, permite sostener la idea que tiene Abramo (2001) sobre la necesidad de reconstruir nuevas formas de regulación, diferentes a la neoclásica que explícita la desregulación del mercado.

Contreras (2000) ofrece algunas observaciones críticas acerca de los estudios sobre la flexibilidad laboral en México; éstas resultan pertinentes por que considera que se trata de un concepto problemático. Coincidimos en señalar que la flexibilidad laboral se ha considerado como uno de los aspectos cruciales en el proceso de redefinición de las relaciones capital - trabajo.

El problema con el uso del concepto alcanza tres dimensiones generales en los ordenes: a) teórico metodológico, b) teórico ideológico y, c) la ausencia de una conceptualización de los actores sociales involucrados en el ámbito laboral.

El primero de los problemas se refiere al uso indiscriminado del concepto de flexibilidad para hacer referencia a fenómenos de diversa índole.

Convertido en un tópico al usarlo para tratar de explicar ciertos acontecimientos en lo que se refiere al trabajo, el concepto se ha desvirtuado debido a la inclusión indistinta de grupos heterogéneos de variables pertenecientes a diversas formas de análisis. (Contreras 2000: 728)

Otro problema corresponde al orden teórico-ideológico. Este está relacionado con las diversas interpretaciones de la flexibilidad que difieren al explicar la causalidad, sus instrumentos y sus impactos.

Contreras considera que el tercer problema es el que parece ser la mayor debilidad en los estudios acerca de la flexibilidad laboral.

Esta omisión se muestra en el desconocimiento de los actores y sus estrategias, de sus percepciones subjetivas, de la lógica de sus actuaciones. A menudo las referencias a los actores transmiten la imagen de entidades inertes a merced de factores estructurales o externos ... Una objeción general a los estudios acerca de la flexibilización se resume en la falta de mediaciones analíticas entre las determinaciones estructurales y los actores". (Contreras 2000: 730)

3.3.1.2.- Algunas aportaciones empírica relevantes sobre la flexibilidad laboral en México

a) Flexibilidad laboral y contratos de trabajo

En el estudio de De la Garza y Bouzas (1998) se realiza un análisis empírico sobre la flexibilidad del trabajo en México considerando tres fuentes. La ENESTIC de la STyPS, con una muestra representativa de 5000 establecimientos por rama y por tamaño de la industria manufacturera en el ámbito nacional con datos de

1992; la segunda es la encuesta MIM de la maestría en Sociología del Trabajo de la UAM, levantada en 14 zonas industriales del país con muestras aleatorias por tamaño de establecimientos (n=500) en 1994. La tercera es la encuesta sobre contratos colectivos de trabajo de jurisdicción federal, realizada por la maestría en Sociología del Trabajo y el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, con una muestra aleatoria de 1000 contratos por rama en 1995³⁴.(98)

Los resultados de esta investigación permite concluir que la situación de la flexibilidad laboral en la industria manufacturera es en general baja, y solamente en ciertos estratos, como las empresas grandes y de alta productividad, se puede encontrar en el nivel medio o alto (De la Garza y Bouzas 1998: 102); los autores construyen una tipología del estado de la flexibilidad laboral a partir del contenido de los contratos colectivos que se restringe a la industria manufacturera.

Sin embargo, también apuntan que “una parte de las empresas en México eran ya flexibles en lo funcional antes de la reestructuración productiva actual, en parte debido al escaso interés de los sindicatos por intervenir en los procesos productivos, plasmados en sus contratos colectivos”. (De la Garza y Bouzas 1998:109)

Una síntesis – que se encuentra en este documento de De la Garza y Bouzas (1998) – sobre otras investigaciones empíricas (por estudios de caso, de ramas o

³⁴ Los indicadores que se consideraron para medir un índice de flexibilidad laboral fueron: I) la intervención del sindicato o de los trabajadores en el cambio tecnológico de la organización del trabajo; II) la flexibilidad del empleo (intervención del sindicato o de los trabajadores en la selección del personal de nuevo ingreso, reajuste negociado por el personal entre empresa y sindicato o trabajadores y/o indemnización por despido por encima de lo que marca la Ley Federal del Trabajo, limitaciones al empleo de eventuales, limitaciones al empleo de subcontratistas y limitaciones ala creación de nuevos puestos de trabajadores de confianza o el incremento ene l número de dichos trabajadores); III) flexibilidad en el proceso de trabajo (existencia del catálogo de puestos de trabajo, disposición expresa de polivalencia de los trabajadores, restricciones a la movilidad interna entre categorías, puestos de trabajo departamento, turnos o lugares de trabajo, reglamentación superior a la que marca la Ley Federal del Trabajo para empleo de horas extra, más de diez descansos obligatorios de los que marca la Ley Federal, participación de los sindicatos o de los trabajadores en algún momento de la sanción a los trabajadores, participación del sindicato o de los trabajadores en la definición de métodos de trabajo, normas de producción o de productividad o en los parámetros de calidad y participación de los sindicatos o de los trabajadores en comisiones de higiene, seguridad o capacitación; IV) Flexibilidad salarial (mecanismos de regulación de bonos o incentivos). (De la Garza y Bouzas 1998: 98-99)

zonales) y las conclusiones más importantes de los estudios sobre la flexibilidad de las relaciones laborales en México serían:

a) que la flexibilidad del trabajo no se presenta en forma homogénea en México, hay diferencias importantes de forma e intensidades; b) que factores capaces de influir en las formas e intensidades de las flexibilidades son las características de las regulaciones laborales previas... c) que la flexibilidad ha avanzado con dificultad en las ramas reguladas a través de contratos ley; ... d) que los contratos colectivos del llamado sindicalismo blanco ya eran flexibles desde los años setenta y en esa medida no se han modificado mucho; e) que los trabajadores regulados laboralmente a través del apartado B de la Ley Federal de Trabajo son rígidos en cuanto a las leyes que los regulan, que no han sido modificadas, pero flexibles en las condiciones generales de trabajo. (97)

b) Prácticas cotidianas de trabajo y flexibilidad

Los trabajos de Arciniega (1999) y De la O y Quintero (1992) permiten sospechar que paralelamente a la desregulación de la legislación laboral "se están gestando nuevas configuraciones de relaciones industriales a partir de las prácticas cotidianas de trabajo". (Arciniega 1999:153)

En el caso de Arciniega se estudia la regulación laboral de las empresas textiles de Toluca-Lerma donde se han realizado procesos de modernización industrial, durante los noventa, tomando como hilo conductor el concepto de flexibilidad (este concepto es el mismo que hemos referido al inicio de este capítulo tomado de De la Garza).

La metodología consiste en revisar el clausulado de los contratos colectivos de trabajo vigentes en las empresas textiles; para someterlos a revisión; se parte de tres tipos de flexibilidad laboral (numérica, funcional y salarial).

Dentro de cada uno de ellos consideramos una serie de variables o materias que comparadas con las normas respectivas de los contratos ley implican mayor o menor grado de flexibilidad. (Arciniega 1999:136)

Dos de las conclusiones importantes señalan que las estrategias modernizadoras de las empresas textiles contemplan la flexibilidad laboral. Por un lado, la revisión de los contratos ley muestra antecedentes de flexibilidad en el sector, pero a diferencia de éstos, y ante la incertidumbre que implicó la apertura, lo que se forja a través de los contratos colectivos de trabajo es un mayor y directo control de la empresa sobre la producción, el proceso de trabajo y los trabajadores (la contratación y uso de la fuerza de trabajo); y que a través de los contratos colectivos de trabajo analizados - y como patrón general - se aprecia ahora una mayor autonomía empresarial sobre los trabajadores, pero sin tratar de marginar a los sindicatos a quienes aún se atribuyen aspectos fundamentales de la administración de personal. (Arciniega 1999:154-155)

El trabajo de De la O y Quintero (1992) tiene como objetivo analizar la compatibilidad del proceso de reestructuración industrial con el tipo de sindicalismo que se practica en las industrias maquiladoras (Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros) a través de un análisis comparativo de la contratación colectiva predominante en cada localidad por cada central obrera. Las autoras consideran que:

Las distintas prácticas sindicales presentes en el panorama maquilador, son las habitualmente realizadas por los sindicatos tradicionales de corte corporativo del centro. (10)

Para alcanzar su objetivo se hacen las siguientes consideraciones para el análisis de las relaciones industriales en las maquiladoras: a) el carácter general del sindicalismo mexicano, con el fin de poder percibir los distintos matices de las prácticas sindicales maquiladoras a través del tiempo, y en el marco de la modernización económica; b) el tipo de sistema de relaciones laborales que han sustentado las confederaciones y líderes en las negociaciones colectivas. (10-11)

Como sostienen De la O y Quintero, la aparente crisis del patrón de relaciones laborales, se puede observar atendiendo a las siguientes dimensiones:

Primero, al interior de las fábricas y bajo un modelo flexible de uso de la fuerza laboral en el proceso de trabajo, entre las cuales destaca, la flexibilización de los contratos colectivos de trabajo³⁵. Y segundo, en las relaciones entre sindicatos y Estado, básicamente a través de la capacidad de negociación de los primeros ante las políticas de salarios mínimos nacionales, la gestación de políticas de gasto social y la desregulación de puestos políticos de representación. (9)

Los resultados más importantes de este estudio señalan que:

a) Es evidente un proceso de flexibilidad laboral (unilateral por parte de la empresa, a lado de un sindicalismo subordinado, con la excepción de Matamoros que se llevó acabo mediante una concertación sindicato y empresa) en las industrias maquiladoras, particularmente en la ejecución del trabajo, jornadas laborales, organización y proceso del trabajo, así como la introducción de nueva tecnología;

³⁵ Los cambios en el patrón de las relaciones laborales en el contexto de la modernización, se han relacionado muy estrechamente con el contrato colectivo de trabajo. (De la O y Quintero 1992:9)

b) La relación corporativa se dio a través de formas verticales de representación y con una limitada alternancia del poder en la dirigencia;

c) La presencia de un sindicalismo funcional (por lo menos para Tijuana y Ciudad Juárez) existente por casi dos décadas, es un rasgo que ha tendido a consolidarse en las nuevas condiciones productivas de las industrias maquiladoras, las cuales desde tiempo atrás, según el análisis de los contratos colectivos de 1978, indicaban ya la existencia de un ambiente altamente desregulado en cuanto a los mecanismos de contratación, despido y suspensiones temporales.

d) Finalmente, se parte del supuesto de que la presencia de un sindicalismo subordinado, ha permitido la aceptación de condiciones idóneas para la regulación del trabajo en condiciones aún más flexibles de las de por sí ya existentes años atrás. En ese sentido, lo novedoso del sindicalismo subordinado no radica en su aparición, sino por el contrario, en su tendencia a profundizarse. (De la O y Quintero 1992:43-44)

c) El proceso de modernización y la resistencia sindical

A continuación recogemos el trabajo de Martínez (1992) que muestra como la flexibilización contractual aparece como imprescindible en el proceso de modernización en la empresa siderúrgica Sicartsa instalada en Lázaro Cárdenas, Michoacán, en el que la recomposición de las relaciones laborales pasa por modificar los contratos colectivos de trabajo.

Martínez (1992) nos explica como este proceso ocurre en Sicartsa durante las revisiones contractuales de 1989 y 1991, en el que se revierten jurídicamente los

avances ganados por la sección sindical (271) y se pulveriza la relación colectiva de un contrato que se caracterizaba por sus prestaciones de beneficio social y por un importante control de los obreros en los espacios de trabajo. (Sin embargo), estos cambios que restringen el poder obrero - fundamentado en la estructura organizativa y en el contrato colectivo de trabajo -, se suceden entre la resistencia sindical. (34)

Pero, el proceso de flexibilización contractual está acompañado con modificaciones en los métodos de gestión y administración de personal:

a) "El Magisterio de la calidad": se implanta desde 1988, en las cuatro empresas del conjunto siderúrgico, modelo administrativo que busca constituir formas de organización flexibles y ágiles, que permitan adaptar a la empresa, con rapidez y eficacia, a los requerimientos de la competencia del mercado mundial.

b) "El Magisterio de la calidad" se sustenta en el principio de dividir a los grandes complejos industriales en unidades empresariales pequeñas, microcompañías dentro de una organización amplia, en términos de especialización. Se trata de combinar la capacidad de recursos financieros y técnicos de las grandes empresas con las ventajas de flexibilidad de adaptación y agresividad de las pequeñas empresas.

c) La escisión en empresas pequeñas es parte de una compleja estrategia empresarial, ya probada y sistematizada en los países industrializados, que modifica las pautas tradicionales en la relación entre el capital y el trabajo. (Martínez 1992: 51)

La metodología utilizada para el análisis básicamente consiste en: a) comparar la variación porcentual de la reproducción de la fuerza de trabajo de contrato en contrato en Sicarsa entre 1983 a 1991 (Convenios de revisión de 1983-1985, 1985-1987, 1987-1989 y 1989-1991) en los diferentes conceptos y cláusulas que le

integran y, b) la comparación de los cambios cualitativos de los contratos colectivos de trabajo para los mismos años.

La conclusión principal de este estudio muestra que “la reestructuración contractual y administrativa son aspectos que van unidos desde 1998, en el proceso de modernización en la empresa siderúrgica instalada en Lázaro Cárdenas. Ambos factores se han introducido paralelamente a través de los procedimientos coercitivos e inducidos. En función de ello, la aceptación y adecuación del personal a las nuevas condiciones de trabajo ha ido tomando forma, pese a la resistencia y a los brotes de rebeldía entre los obreros al nuevo tipo de subordinación laboral” (Martínez 1992: 52)

d) Deterioro de la calidad de los empleos

Para finalizar esta síntesis de referentes empíricos, mostramos un análisis que aborda los cambios en la calidad del trabajo y que implícitamente considera que la flexibilidad laboral es un hecho. Es un trabajo de García y Oliveira (2001) en donde analizan las transformaciones en los mercados de trabajo metropolitanos de México, durante la década de los noventa, en el contexto de cambios macroeconómicos resultado de diferentes políticas tendientes a consolidar el modelo de acumulación de libre mercado, en éste se parte de la idea de que:

un análisis comparativo de situaciones estructuralmente diversas permite conocer sí, frente a un deterioro de la calidad de los empleos en el ámbito nacional, existen economías urbanas o sectores de la población que puedan haberse beneficiado de las nuevas medidas económicas, frente a muchos otros que han quedado excluidos. (García y Oliveira 2001:655)

El enfoque utilizado les permite analizar la "heterogeneidad laboral"³⁶ existente en los mercados de trabajo y su posible acentuación en los años noventa. La parte del trabajo de García y Oliveira, que nos interesa recuperar por el momento, tiene que ver con el análisis se hace sobre la calidad del empleo:

... en términos de prestaciones sociales y tipos de contratos existentes, como de los ingresos reales percibidos por diferentes sectores de trabajadores que presentan distintas inserciones laborales³⁷.

Para evaluar la calidad de los empleos asalariados se utilizaron los siguientes indicadores: a) el acceso a prestaciones laborales, b) el tipo de contrato y, c) los niveles reales de ingreso por hora.

Los resultados obtenidos fueron sintetizados considerando cuatro ejes analíticos, (sin embargo es importante señalar que como punto de referencia se considera que existe una flexibilidad de facto de la legislación laboral y del control de los sindicatos), a saber:

1. Los contrastes entre el sector público y privado, que reafirman la situación relativamente privilegiada de los asalariados del sector público, tanto en términos de los niveles de ingreso como en cuanto al logro de prestaciones laborales y a contratos de trabajo de tiempo indefinido. Esta regularidad se debe en gran

³⁶ "El concepto de heterogeneidad laboral entendido como la coexistencia de sectores de trabajadores asalariados y no asalariados en unidades económicas de distintos tamaños, permite examinar las posibles consecuencias de las reformas económicas, así como las transformaciones demográficas y sociales de los sectores de trabajadores que tienen distintas inserciones en la estructura productiva. (García y Oliveira 2001: 656)

³⁷ Las autoras seleccionaron tres de las principales áreas metropolitanas (Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey) que han experimentado los procesos de reestructuración y crisis de manera distinta. Se utilizó como fuente de información básica los datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) que son representativos de la población económicamente activa de estas áreas metropolitanas. (García y Oliveira 2001: 656)

parte a la mayor presencia de profesionistas, técnicos y trabajadores administrativos en el sector público, se manifiesta tanto en la población masculina como femenina.

2. La diferenciación existente entre los trabajadores asalariados en los establecimientos mayores (públicos y privados) y aquellos que laboran en las pequeñas unidades de producción y prestación de servicios.
3. La posición relativa que ocupan los trabajadores por cuenta propia no profesionales en cuanto a los ingresos reales que perciben, ya que se ubican en una posición semejante a la de los asalariados en establecimientos mayores.
4. Los patrones (de los grandes y pequeños establecimientos) y los trabajadores por cuenta propia profesionales - sectores minoritarios – son los mejor remunerados en el conjunto de la fuerza de trabajo. Aspecto que denota los bajos costos de trabajo asalariado en México, a pesar de las marcadas diferencias existentes entre el sector público y privado y los establecimientos de distintos tamaños. (García y Oliveira 2001:672 y 676)

Las autoras señalan que “los resultados ponen en evidencia el impacto negativo de las políticas de control salarial en la calidad de vida de los trabajadores de las tres principales áreas metropolitanas del país, a pesar de haberse documentado importantes transformaciones en las economías locales en busca de mayores y mejores espacios en la economía internacional” (García y Oliveira 2001:679-680)

En síntesis, esta sección ha pretendido mostrar un marco general de discusión sobre la flexibilidad laboral y cómo ésta ha sido abordada en los estudios empíricos

para explicar lo que sucede con las condiciones de trabajo en México. De los análisis revisados se desprende que la flexibilidad laboral, en particular la eliminación de normas de protección de los trabajadores y de aquellos obstáculos que impiden un ajuste inmediato del empleo a los requerimientos de la producción, es crucial en las estrategias empresariales para reducir costos laborales.

3.4. - Política económica laboral “excluyente”

A continuación se exponen algunos de los rasgos que han caracterizado a la política laboral en México a partir de la puesta en marcha de las reformas estructurales que buscaron dar salida a la crisis de principios de los años ochenta. Sin embargo, el propósito de esta sección no pretende hacer una exhaustiva lista de políticas públicas (y privadas) que han tenido lugar durante este periodo de referencia.

La idea central pretende mostrar las implicaciones del paradigma³⁸ que ha guiado las decisiones de la política económica actual en el ámbito laboral que tiene como objetivo promover el crecimiento sostenido de la economía que permitiría crear empleos, pero, en el que la intervención del gobierno y otros agentes sociales no debe afectar al equilibrio del mercado.

El postulado fuerte de la teoría económica sobre el equilibrio de la oferta y la demanda en un mercado de competencia perfecta señala que el precio de una mercancía se determina por la libre interacción de las fuerzas del mercado.

Las principales implicaciones en materia económica - como veremos en esta sección - que conllevan el pensar a los procesos económicos desde la perspectiva neoclásica de la competencia perfecta consideran que deben de sustituirse las rigideces impuestas, en donde el desarrollo hacia adentro sería reemplazado por un crecimiento basado en las exportaciones y la intervención del Estado por las fuerzas del mercado.

³⁸ Weller ha señalado que “ el resurgimiento neoclásico tuvo un fuerte impacto político e influyó - fuertemente estimulado por algunos organismos de cooperación multilateral y bilateral - en el diseño de las estrategias de crecimiento de los años ochenta y noventa”. (Weller 2000:22) La salida - planteada por esta escuela del pensamiento - a las distorsiones que causaron los problemas laborales por las políticas de económicas del modelo de sustitución de importaciones se centra en el impacto que tendría un mayor crecimiento económico sobre la generación de empleos (situación sobre la que volveremos más adelante).

Se espera, que la intervención del gobierno y los sindicatos³⁹ contribuya a la reducción del costo del trabajo vía la promoción de la flexibilidad laboral, en particular la salarial y contractual.⁴⁰

Este planteamiento ha permitido objetar a los hacedores de la política económica, que las causas de los problemas laborales actuales son producto de las rigideces impuestas por el modelo de sustitución de importaciones. Las explicaciones se centran en argumentar que las restricciones económicas al libre mercado permitieron que se generaran distorsiones para el correcto funcionamiento del mercado, situación que no estimuló la generación de empleo y no permitió los ajustes de los salarios.

Las principales distorsiones que generó el modelo de desarrollo hacia adentro - a decir de los seguidores de la teoría neoclásica - son:

i) El sesgo antiexportador: se planteaba que las estrategias de industrialización mediante sustitución de importaciones (ISI) - caracterizadas, entre otros aspectos, por su proteccionismo arancelario, un tipo de cambio sobrevaluado y una política fiscal que gravaba las exportaciones - habían incidido en una estructura productiva que no correspondía a la dotación de factores de la región, con lo cual se subutilizaba el factor trabajo.

ii) El sesgo urbano: para fomentar la industrialización, se había relegado a las actividades agrícolas, generalmente de uso intensivo de mano de obra, al papel de proveedoras de divisas y alimentos e insumos industriales baratos (por medio,

³⁹ "... la legislación protectora o de las regulaciones negociadas por los sindicatos que revisten ese mismo carácter protector es, desde la perspectiva del empleador, un costo laboral adicional". (Marshall 2000:454)

⁴⁰ Sin embargo, es importante adelantar que "en los años ochenta no se atribuyó un papel muy importante a las reformas laborales, en primer lugar, porque según se esperaba, el principal impacto provendría de las

entre otras, de las políticas de precio, crediticia, fiscal y arancelaria), lo cual habría frenado su expansión.

iii) El sesgo en favor del uso intensivo de capital: para fomentar la modernización de las actividades productivas, se habían abaratado los precios relativos del capital, por medio, entre otros, de facilidades de importación de maquinaria y equipo, crédito e insumos subsidiados.

iv) El sesgo en contra de la demanda laboral: el gran tamaño del sector público, los salarios mínimos y otros semejantes habrían encarecido el factor trabajo. (Weller 2000:24)

Por lo anterior, esta teoría tiene claras implicaciones en los planteamientos de la política económica en el modelo de desarrollo de libre mercado, que han impactado al empleo y a los salarios en las últimas décadas.

De hecho se espera - por diversas consideraciones teóricas y por la experiencia de los años setenta y ochenta en América Latina - que:

“... el impacto de las reformas en el mercado de trabajo es por norma general negativo en la primera fase. La apertura desfavorece las actividades que compiten con las importaciones y las políticas de reforma del Estado tienden a limitar el crecimiento del sector público... Estos efectos negativos tienden a hacerse sentir en el empleo más rápidamente que el efecto positivo en los sectores de exportación, principalmente beneficiarios de la apertura, sobre todo en el contexto de políticas que reducen la protección antes de fomentar la expansión de las exportaciones... Por lo tanto, tan sólo en una segunda fase

ramas que liberalizarían otros mercados, pues estimaba que los mercados de trabajo funcionaban de un modo aceptable”. (Weller 2000:27)

cuando el funcionamiento del nuevo modelo económico se estabiliza y las inversiones y el producto crecen más rápidamente, se dinamizaría la generación de empleo, tanto en las actividades transables como en las no transables.”
(Weller 2000:62-63)

3.4. 1. - El proyecto de modernización mexicano

Para hacer frente y eliminar estas distorsiones la respuesta del gobierno mexicano ha consistido en introducir diferentes reformas económicas. Su respuesta a inicios de los años ochenta se plasmó en un proyecto de reestructuración productiva de carácter modernizador que dio paso a la apertura comercial y a la reforma del Estado, reforma que se sustentó económicamente en la privatización⁴¹; después de 1985 se inició el proceso de apertura comercial y la promoción del ingreso al GATT.

El proyecto de modernización bajo el régimen del gobierno salinista se materializó en el Pacto de Solidaridad Económica (PSE)⁴², que no constituye un simple plan para luchar contra la inflación.

Bajo este proyecto se integraron los aspectos nodales de la reestructuración - a decir de Rivera (1993) -: “por un lado la apertura comercial, la racionalización del aparato de gestión estatal y los alcances de la propiedad pública y por ende de la privada”. (5)

Estos pactos que impactaron en los procesos inflacionarios⁴³ se centraron en lo general en cuatro dimensiones: los precios, el tipo de cambio, los salarios y las

⁴¹ “... la modernización impulsada por el gobierno se puso en marcha cuando se había desencadenado la ofensiva del capital contra el trabajo, para descargar sobre éstos el peso de la crisis...” (Rivera 1993:3)

⁴² El PSE tuvo seis fases (anuncio y vigencia) entre diciembre de 1987 y diciembre de 1988. Después seguiría el Pacto de estabilidad para el crecimiento económico (PECE) a partir de diciembre de 1988.

⁴³ El cambio porcentual anual del índice nacional de precios al consumidor (INPC) entre 1998 y 1992 (con datos de diciembre a diciembre) pasó de 51.7 a 11.9. Fuente: Banco de México.

finanzas públicas (con ajustes fiscales y monetarios). Entre las líneas técnicas de acción de los pactos destacan - por el impacto directo que tuvieron en el ámbito laboral - la indexación del salario mínimo conforme a la inflación ex ante y no la ex post⁴⁴, así como la aplicación de controles flexibles sobre los precios de la canasta básica. Sin embargo, el programa de privatización de las empresas propiedad del Estado consideradas como deficitarias (y en general la reducción del aparato público) tuvo un impacto negativo en el empleo⁴⁵.

Por otro lado, la apertura comercial conminó a que los sectores comerciales hicieran modificaciones en sus procesos productivos y organizativos para hacer frente a la creciente competencia externa. Se esperaba que el cambio hacia el mercado exterior acompañado de las reformas económicas (fiscal, financiera, política cambiaria) impactarían positivamente en el empleo.

Así, podría preverse que como resultado de la apertura comercial, la mayor productividad del sector de comerciables diera lugar en un primer momento a un crecimiento menos acelerado del empleo en ese sector, en tanto que el de no comerciables - al quedar relativamente protegido - diese lugar a los mayores aumentos del empleo, lo que tendería a modificar la estructura sectorial⁴⁶ del mismo, favoreciendo el empleo terciario a costa del manufacturero, como sucedió en el caso mexicano..." (Hernández 2000:134)

⁴⁴ Sobre este tema volveremos más adelante - en esta sección - en un apartado sobre indexación del salario.

⁴⁵ Una lectura oficial de los resultados satisfactorios del plan de ajuste de la demanda agregada y el comportamiento de la inflación se justifica por que no se presentó entre 1988 y 1991 una recesión y tampoco hubo un incremento del desempleo. Los datos para sustentar esta idea son que la tasa de desempleo abierto para el primer trimestre del año 1998 fue de 3.5 mientras que a finales de 1991 se redujo a 2.6. En tanto que el índice de actividad económica industrial para ese mismo periodo (base 1980) pasó de 109.3 a 116.4. (Aspe 1993)

⁴⁶ Los neoclásicos postulaban - como resultado de las principales distorsiones del modelo de sustitución de importaciones - que "... la estructura productiva se había desarrollado de una manera tal en cuanto a la composición intersectorial y a la combinación de los factores dentro de los sectores, que había terminado por desincentivar la generación de empleo". (Weller 2000:24)

En síntesis, la base teórica de los neoclásicos sugiere que la apertura comercial - las actividades exportadoras en particular - incidirían en un mayor crecimiento económico, en el que se espera:

“... la posibilidad de que las actividades exportadoras se convirtieran en motor de generación de empleo⁴⁷ como consecuencia de la reforma comercial”. (Weller 2000:28)

Según la teoría neoclásica la eliminación de las distorsiones del mercado generaría un crecimiento económico necesario suficiente para generar mayores y mejores empleos.

3.4. 2. - El debate sobre el papel del ahorro nacional como determinante de la inversión⁴⁸

La tesis neoclásica es continuada por el gobierno mexicano durante la segunda mitad de la década de los noventa y hasta la actualidad. El documento del Programa Nacional de Financiamiento de Desarrollo 1997 - 2000 (Pronafide) sintetiza la política macroeconómica y las estrategias a seguir en la administración zedillista.

El diagnóstico del Pronafide - como también apuntan otros documentos oficiales como los Planes Nacionales de Desarrollo de las pasadas administraciones gubernamentales - sobre una de las causas de la crisis en la economía mexicana en las últimas dos décadas es explicada:

⁴⁷ También el autor considera que dentro de los postulados de la teoría neoclásica , se espera una reorientación de la inversión hacia actividades de uso más intensivo de mano de obra y, un impacto favorable en el empleo por un cambio tecnológico tendiente a una sustitución de factores en favor del trabajo. (Weller 2000:24)

⁴⁸ La postura neoclásica postula que los agentes deciden entre consumo y ocio, con base en sus preferencias y en su restricción presupuestal.

“... por la insuficiencia de ahorro interno⁴⁹ respecto del monto de inversión compatible con las metas de crecimiento del producto y el empleo”. (Michel 1998:15)

De hecho también en la actual administración de gobierno - foxista - se ha declarado en el Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006 que para alcanzar el crecimiento sostenido y dinámico, entre otras acciones y programas, se promoverá un marco regulatorio claro y se mantendrán finanzas públicas sanas; (subrayamos que) se promoverá el fortalecimiento del círculo virtuoso ahorro-inversión; así como que se reactivará la banca de desarrollo⁵⁰.

⁴⁹ “Entre 1989 y 1994, el ahorro interno se deterioró nuevamente, esta vez debido a un fuerte incremento en el consumo privado. La carencia de ahorro privado se volvió a cubrir con recursos externos. cuando el ahorro externo dejó de fluir, se vivió una nueva crisis de pagos (Pronafide, 8)” (Citado en Michel 1998:15)

⁵⁰ En la presente administración pública, el Plan Nacional de Desarrollo y el Programa Nacional de Política Laboral 2001-2006 plantean la necesidad de impulsar una política pública incluyente dirigida a los trabajadores; ésta deberá actualizar la legislación laboral, promover el empleo, fomentar la capacitación, la productividad y competitividad, así como dar nuevos cauces a la vida sindical, con el fin de garantizar una mayor calidad del nivel de vida para los trabajadores y sus familias. Para lograr estos objetivos el gobierno federal ha impulsado una serie de políticas, que a continuación resumiremos:

a) La Capacitación y Asistencia Técnica para el Trabajo. Se busca que la oferta pública y privada de capacitación considere las necesidades de la economía regional y de los trabajadores, y promueva la utilización eficiente y descentralizada de los recursos. Para tal efecto puso en marcha los siguientes programas:

En el marco del Programa de Modernización del Mercado Laboral se lleva a cabo la operación del Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO) para desarrollar y promover esquemas que fortalezcan las capacidades y la competitividad de los trabajadores de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El Proyecto de Modernización de la Educación Técnica y la Capacitación (PMETYC) continuó promoviendo los sistemas de Normalización y de Certificación de Competencias Laborales.

Programa de Becas de Capacitación para Desempleados (PROBECAT) que precisó en las reglas de operación publicadas en el Diario Oficial de la Federación aumentar el pago a instructores, incrementar la duración promedio de los cursos de uno a tres meses y elevar el pago de la ayuda económica a los becarios de uno a dos salarios mínimos, incluida la ayuda de transporte.

Los mecanismos de vinculación entre oferta y demanda laboral son: Servicio Nacional de Empleo, Capacitación y Adiestramiento, las Ferias de Empleo, los Talleres para Desempleados, el programa CHAMBATEL, el sistema CHAMBANET, el periódico MI CHAMBA y el Sistema de Educación para Personas con Capacidades Diferenciadas y Adultos Mayores (CHAMBAPAR).

b) Respecto a la seguridad e higiene en el trabajo se planteó la necesidad de impulsar una nueva cultura laboral que permita cumplir con el marco normativo vigente y fomentar en los trabajadores una conducta de prevención de accidentes y enfermedades.

c) En el renglón referido al desarrollo social y humano, la procuración e impartición de justicia en el ámbito laboral, se enfatiza la necesidad de profundizar y fortalecer las acciones gubernamentales de prevención y solución oportuna de los conflictos laborales.

d) Reorganización de Estructuras y Sistemas Administrativos. Con el objetivo de modernizar las instituciones laborales, se aprobó la reestructuración de la Coordinación General de Delegaciones Federales del Trabajo y de sus representaciones, a efecto de reorientar sus actividades.

La crisis se explica - en la argumentación dura del Pronafide - por el deterioro de la cuenta corriente, que refleja la incapacidad de nuestro país para sostener el crecimiento, lo que ha derivado en una excesiva dependencia del ahorro externo e invariablemente ha conducido a crisis en la balanza de pagos.

En este contexto nos interesa señalar que el objetivo del Pronafide de generar una cifra creciente de empleos formales entre 1997 y 2000 - que va de 877 200 a 1 249 300 - estima necesario mantener un crecimiento de 5% anual en ese periodo⁵¹.

Sin embargo, Michel (1998) critica el razonamiento oficial señalando que “ el ahorro sólo puede aumentar como resultado de aumentos en la inversión y una reducción del déficit en la cuenta corriente y no al revés como plantea el Pronafide. No hay forma posible de aumentar el ahorro total por la vía de la reducción del consumo, ni siquiera del sector público” (17)

La importancia del debate sobre el papel del ahorro como determinante de la inversión y garante del crecimiento adquiere relevancia para el presente estudio - no sólo porque el planteamiento hecho por las pasadas administraciones de gobierno federal sobre los determinantes de la inversión sea incorrecto -, sino

e) Modernización Sindical. Se pretende transformar el sistema de relaciones colectivas de trabajo y exigir el fortalecimiento de la defensa de los derechos de los trabajadores y de los procesos de dictamen y registro de las nuevas organizaciones sindicales, o de aquellas que se transforman.

e) En el ámbito internacional se ha establecido como objetivos mantener y profundizar la presencia de México en los diversos foros internacionales, así como la consistencia entre el interés nacional, la legislación laboral y los convenios internacionales suscritos por el Gobierno Federal.

f) El Programa de Apoyo al Empleo (PAE) persigue: i) fortalecer los instrumentos y mecanismos de vinculación y de capacitación dirigidos a elevar el acceso de la población desempleada o subempleada a fuentes de empleo productivo, considerando las necesidades que enfrentan y los problemas específicos para insertarse con éxito al mercado de trabajo; y ii) alcanzar mayor impacto en términos de empleo, a través del desarrollo de cinco áreas básicas en el marco del PAE: Sistema de Capacitación para el Trabajo; Proyectos de Inversión Productiva; Apoyos Económicos a Buscadores de Empleo; Apoyos a la Movilidad Laboral Interna; y Apoyos a la Movilidad Laboral Internacional. (Plan Nacional de Desarrollo 2001 -2006 y Programa Nacional de Política Laboral 2001-2006)

⁵¹ Michel (1998). El autor apunta que “La única forma para aumentar el ahorro interno es incrementando la inversión y las exportaciones y sustituyendo importaciones; esto no tiene ninguna relación con las políticas que el Pronafide se propone para fomentar el ahorro. Más aún, las políticas de altas tasas de interés reducen el ahorro global por su efecto negativo en la inversión y la pérdida de competitividad del país”. (página 17).

porque, nos permitirá revisar las implicaciones directas que sobre la calidad del trabajo y su retribución ha tenido el paradigma⁵² seguido.

3.4. 3. - Cambios en la seguridad social: la privatización de las pensiones

El enfoque neoclásico ha establecido una relación entre seguridad social y el ahorro. Señalábamos arriba que, el gobierno mexicano - a partir de la administración zedillista - considera necesario el ahorro interno como una fuente fundamental de financiamiento.

“ ... el gobierno se propuso como línea fundamental de acción el fortalecimiento de los mecanismos de financiamiento del sistema de seguridad social como medio eficaz para estimular el ahorro interno” (Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000, citado en Moreno, Catalán y Murillo 2000:138)

Por ello, como parte de una reforma a la seguridad social en México, el nuevo sistema de pensiones está basado en cuentas individuales de los trabajadores.

Más allá de la discusión sobre los mecanismos que permiten convertir el ahorro financiero en ahorro real - siguiendo así la lógica de la teoría económica -, y éste en inversión para el crecimiento, resulta interesante como para algunas teorías, por ejemplo, la del ciclo de vida (Modigliani y Brumberg, citados por Moreno, Catalán y Murillo) la presencia de un programa de seguridad social probablemente reducirá el ahorro privado.

⁵² Como hemos venido anotando, la actual administración no hizo cambios fundamentales en su política económica. en el Plan Nacional de Desarrollo 2000- 2006 encontramos un párrafo que nos permite sintetizar cual está siendo el papel del gobierno federal en la política nacional. “Se compromete a ser un gobierno responsable que provea servicios públicos diversos y de calidad, con énfasis en la atención a las clases marginadas; que maneje en forma responsable las finanzas públicas y la política económica; que regule los mercados en función de los intereses de la ciudadanía; que promueva activamente el desarrollo de capital humano; que apoye el fortalecimiento de los factores para el desarrollo competitivo del sector productivo; que promueva un marco regulatorio eficaz; que provea la infraestructura que demanda el país, y que fortalezca el desarrollo regional”.

“Así por ejemplo, un individuo que sabe que en el momento de pensionarse recibirá una cantidad de beneficio tal que le permitirá mantener constante su nivel de consumo, no tendrá mayor incentivo para mantener un nivel de ahorro considerable durante sus años de trabajador activo. Por el contrario, un trabajador que sabe que al retirarse recibirá una cantidad de beneficios muy pequeña, se verá motivado a incrementar su ahorro durante sus años de trabajador activo.”⁵³ (Moreno, Catalán y Murillo 2000:140)

Una de los aspectos discutidos sobre el tema tiene que ver con el impacto de las transformaciones de los rendimientos financieros fruto de las pensiones en mayores montos de éstas últimas para los trabajadores (aspecto que dejaremos pendiente por escapar del debate central de nuestra investigación).

3.4. 4.- Salarios: Indexados⁵⁴ y en función de la productividad

Apuntábamos anteriormente, que el objetivo de la política económica de lograr un crecimiento sostenido ha sido impulsado a través de la ruptura de la inercia inflacionaria - primero - y su control. Esta política se logró con base en un esquema de pactos⁵⁵.

⁵³ Como señalan los autores en la misma página. Las investigaciones empíricas realizadas en Estados Unidos muestran resultados controversiales acerca de las conclusiones de la teoría del ciclo de vida, lo cual muestra que no es clara la relación entre el ahorro privado y el sistema de pensiones.

⁵⁴ “Desde un punto de vista histórico, originalmente se visualizó el salario mínimo como un instrumento para frenar la explotación y competencia irrestrictas que ponían en peligro la reproducción de la fuerza de trabajo”.(Marshall 2000:458)

Sin embargo, es necesario contrastar esta postura con lo señalado por Oliveira (1973), quien hace un planteamiento crítico al respecto.

⁵⁵ Sobre la evolución del salario mínimo en México para 1993 observamos “... en promedio esta remuneración se ubica en los 56.7 pesos diarios de 1998, por lo que para mantener el poder adquisitivo que tenían en 1980, en la actualidad, los salarios deberían tener un monto nominal de 32,091.53 pesos diarios de acuerdo al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), cuando sólo alcanzan los 12,929.88 pesos diarios en promedio. Esto significa el 39.9% del salario que pagaban en el año base, por lo que la pérdida en términos de ingresos corrientes de un salario mínimo ha llegado a los 19,161.65 pesos diarios, con lo que se aprecia que el proceso inflacionario medido mediante la evolución del INPC, ha crecido en cuanto a su nivel

En los argumentos sobre el papel del salario mínimo, desde la lógica neoclásica, predomina una visión negativa sobre el empleo.

“... al elevar el salario “artificialmente” por encima del precio de mercado, desalentaría la contratación, sobre todo de trabajadores no calificados y con bajos ingresos es decir justamente aquellos a quienes pretende proteger; de este modo contribuiría a intensificar el desempleo y, en países como los de América Latina, a expandir el sector informal, en el cual también presionaría hacia abajo sobre los ingresos”.

(Marshall 2000:459)

La respuesta oficial del gobierno mexicano en los últimos años permite ilustrar como se ha utilizado el salario mínimo como un mecanismo de indexación y cálculo de prestaciones sociales (además de becas, créditos hipotecarios, multas administrativas, etc.):

En México la política salarial se basó en el principio de eliminación del componente inercial que tuvo su origen en los contratos salariales desfasados. Este hecho dio lugar a una etapa de negociación salarial en la cual se tomaron acuerdos a partir de la inflación esperada, y no de manera retrospectiva, que suele ser la causa del fracaso de los programas de estabilización basados en la fijación de anclas nominales”. (Aspe 1993:51-52)

228.1 veces, en esos doce años y medio, mientras que el salario mínimo nominal por su parte se ha multiplicado en 91.9 veces durante el periodo, con lo cual en términos reales o de poder adquisitivo, ha decrecido en 60.1%”. (Suárez y Pérez 1993:94)

Por una parte, el salario mínimo ha servido como mecanismo operador para la fijación y negociación de las demandas salariales nacionales⁵⁶. Pero además, las normas sobre salarios y precios establecidas, en los diferentes pactos y acuerdos nacionales, se apegan a la regla fundamental para incrementos salariales no inflacionarios: la tasa salarial sólo puede aumentar en igual proporción que la correspondiente a la productividad del trabajo sin originar una inflación por empuje de costos⁵⁷.

Por otro lado, con el proceso de apertura comercial se esperaba un incremento de la productividad y del empleo como consecuencia de mayores niveles de eficiencia y competitividad.

“Así, podría preverse que como resultado de la apertura comercial, la mayor productividad del sector de comerciables diera lugar en un primer momento a un crecimiento menor

⁵⁶ En la estructura porcentual de la población ocupada - excluyendo a los iniciadores de un próximo trabajo - en base a los niveles de ingreso en las áreas más urbanizadas, entre 1991 y 2000 con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (varios años), se encuentra que:

El peso relativo de los trabajadores que perciben menos de un salario mínimo (S.M.) presentó una tendencia ascendente hasta 1996 (13.9%), y comenzó a disminuir a partir de 1996 (13.7%) y hasta 2000 (8.5%). La tendencia correspondiente al nivel de ingresos entre 1 hasta 2 S.M. tuvo una tendencia decreciente y lo contrario sucedió con el nivel de más de 2 hasta 3 S.M. sin embargo, agrupando estos tres niveles – si consideramos que 3 S.M. son insuficientes para cubrir las necesidades mínimas de una persona - podemos observar el siguiente comportamiento:

Tasa de participación de la población ocupada con nivel de ingresos de menos de un salario mínimo y hasta 3 y de quienes no reciben ingresos, 1991 - 2000.

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000
HASTA 3 S.M.	70.7	64.6	68.7	68.8	65.5	65.1	65.6	60.0
NO RECIBE INGRESOS	4.6	5.2	5.2	5.2	5.5	4.9	4.0	3.6
TOTAL	75.3	69.8	73.9	74.0	71.1	70.0	69.7	63.6

Hacia 2000 disminuyó de manera importante la participación de la población que percibe menos de 1 hasta 3 salarios mínimos y también de los trabajadores impagos, sin embargo no dejan de tener una contribución importante. En términos absolutos la encuesta reporta para el fin de la década 11 millones 520 mil 527 ocupados que perciben menos de tres salarios mínimos y 691 mil 316 personas sin ingresos.

La concurrencia de los ocupados con más de 3 hasta 5 S.M. presenta tres cortes, primero, entre 1991 y 1993 se incrementa, entre 1995 y 1996 disminuye, y a partir de 1997 creció nuevamente logrando participar en 2000 hasta con seis puntos porcentuales más respecto a 1991. En el caso de la contribución de los ocupados con niveles de ingresos de más de 5 hasta 10 S.M. y más de 10 S.M. presentaron una tendencia ascendente – excepto en 1996 y 1998 que su participación se redujo.

del empleo en ese sector, en tanto que el de no comerciables - al quedar relativamente protegido - diese lugar a los mayores aumentos del empleo, lo que tendería a modificar la estructura sectorial del mismo, favoreciendo el empleo terciario a costa del manufacturero, como sucedió en el caso mexicano⁵⁸". (Hernández 2000:134)

3.4. 5.- El crecimiento económico: necesario pero no suficiente

La literatura ha demostrado (López 1996, Rendón y Salas 1993 y 1996, Rendón 1999, Salas 2000) que la evaluación del modelo de libre mercado a través del empleo y los ingresos - así como su distribución - permite concluir que el actual patrón de acumulación no ha ofrecido mejoría en el bienestar social. Por el contrario, los desequilibrios del mercado de trabajo y la inequitativa distribución del ingreso se han acentuado y/o profundizado.

López⁵⁹ (1996) y - más recientemente - Hernández⁶⁰ (2000) coinciden en señalar que efectivamente la productividad del trabajo ha crecido. Sin embargo, a diferencia de lo que señala la teoría neoclásica este hecho no se ha reflejado en un aumento de la tasa salarial.

Lo que sí muestra la evidencia es "que la apertura aceleró el dinamismo en la creación de empleo en el sector de bienes no comerciales, lo que se manifestó en el acrecentamiento

⁵⁷ Detrás de esta regla se encuentran una serie de supuesto relativos a la competencia perfecta que deben ser considerados y validados en la realidad, situación que por cierto no son verificados para México.

⁵⁸ Hernández señala que "como resultado del ajuste en el mercado de trabajo, la economía mexicana generó crecientes niveles de empleo. En los pasados 15 años se generaron 16 millones de empleos, que representan un incremento promedio de poco más de 1 millón anuales de empleos" (Hernández 129-133)

⁵⁹ "Como la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo es relativamente estable, la evolución del empleo depende, sobre todo, de la velocidad de aumento del producto" (López 1996:16)

⁶⁰ "En resumen, la evidencia pone de manifiesto que, a nivel agregado y de ramas económicas, la apertura comercial se tradujo en mayores ritmos de crecimiento de la productividad laboral en el periodo que siguió a la conclusión de la apertura, y eso redujo el dinamismo del empleo en el sector de bienes comerciables". (Hernández 2000:146)

del empleo terciario de la economía, sobre todo en las zonas urbanas". (Hernández 2000:146)

La teoría neoclásica explica como determinante del estancamiento del empleo la caída del crecimiento económico; sin embargo, como señalábamos anteriormente, si se considera que a partir de la apertura comercial y la implementación de las reformas estructurales se han reducido las distorsiones externas, pero no de manera suficiente las internas⁶¹.

La evidencia empírica no sostiene este razonamiento para la realidad mexicana (tampoco los supuestos teóricos lo logran), por ello, diferentes autores - los señalados al comienzo de este apartado - argumentan la necesidad de redefinir la política económica actual.

Esta redefinición implica las estrategias diferentes de hoy día. El objetivo principal busca " aumentar la capacidad de generación de empleos productivos de la economía nacional, así como replantear la política laboral y de seguridad social" (Rendón 1999:253) , y se sostiene que, "a pesar de la reducción de los créditos externos y de la crisis, en México es posible impulsar una reactivación de la economía capaz de generar una absorción considerable de la desocupación". (López 1996:28)

⁶¹ "La teoría neoclásica recomienda tres formas genéricas de intervención estatal. Por una parte, esa intervención puede apuntar a la remoción de los obstáculos institucionales y a la flexibilidad de las remuneraciones. Por la otra, puede significar la adopción de medidas macroeconómicas que provoquen cambios en los precios relativos de los factores. Por último, puede tomar la forma de una intervención directa del estado sobre esas remuneraciones, vía impuestos o subsidios" (López 1996:20)

4 - México: evidencia empírica sobre la precarización del trabajo y el empleo en la década de los noventa

En los capítulos que anteceden a esta sección, hemos querido demostrar que después del debilitamiento que sufrieron las instituciones que acompañaron a la estrategia de desarrollo basado en mercado interno, el capital ha podido establecer una nueva estructura social de acumulación. Ésta ha permitido regular el proceso de acumulación del modelo de libre mercado - a través de instituciones y relaciones económicas, políticas y sociales -.

La nueva estructura social de acumulación ha permitido regular los conflictos de intereses entre el capitalismo y los diferentes agentes sociales - lucha de clases - ya sea a través de la negociación o dominación, y ha generado la estabilidad necesaria para una rápida acumulación.

Pero, el actual modelo de acumulación presenta dificultades para restituir los niveles y la calidad del empleo. El proceso de precariedad laboral está determinado por las nuevas reglas de producción - sobre las condiciones laborales y de reproducción de los trabajadores -, además, muestra cambios en las relaciones de fuerza entre capital y trabajo, y en el pacto social Estado - sociedad.

En el presente proyecto de investigación hemos querido establecer una discusión que nos permita explicar las limitaciones del actual modelo de acumulación y los mecanismos que facilitan el deterioro de las condiciones laborales y la reproducción de la fuerza de trabajo. Sin embargo, la gravedad y los alcances de este deterioro económico, que se ha manifestado previo a la década de los años ochenta, son difíciles de evaluar.

Una parte de esa dificultad reside en la construcción de los instrumentos encargados de recabar la información referida al total y composición de la fuerza de trabajo mexicana. Consideramos que éstos han sido diseñados a partir de un

entorno económico que no se parece en mucho al actual. Esto significa que la estabilidad del ámbito laboral se ha transformado radicalmente.

En la realización de este estudio, como señalamos en la metodología, se ha privilegiado el uso de las encuestas por muestreo aplicadas a los hogares. Entendemos que éstas tienen una cobertura más amplia de la población trabajadora - comparadas respecto a las encuestas que tienen como universo de referencia a las unidades de producción y distribución -, puesto que podemos conocer información sobre los ocupados en los establecimientos fijos y fuera de estos, así como de los desocupados, lo cual contribuye enormemente a las necesidades de este documento.

A continuación, deseamos destacar la magnitud de los problemas en el empleo a través de una revisión cuantitativa. Pero sobre todo, como sostienen diferentes autores (López 1996, Rendón y Salas 1993 y 1996, Rendón 1999, Salas 2000), para evaluar la eficiencia de un modelo de acumulación es necesario examinar la capacidad de generación de empleos en cada economía. Para lograr ese fin, valoraremos la suficiencia y calidad de los empleos generados durante la última década, y los ingresos derivados de éstos, de manera tal que garantizan el bienestar social.

Esta evaluación nos permitirá cumplir con el objetivo central de nuestra tesis. Mostrar el impacto de las transformaciones sociales, económicas, políticas y culturales a partir de la entrada en vigor del modelo neoliberal y la reestructuración productiva sobre el nivel y calidad del trabajo y el empleo en México, así como su vinculación con el sentido y la función del cambio social en el campo de las relaciones salariales y las estrategias de reproducción de la fuerza de trabajo.

La política económica actual está dirigida a recuperar una acumulación sostenida a través del proceso de reestructuración productiva y de la apertura comercial; sin

embargo, estos mecanismos tienen consecuencias en la profundización y expansión del proceso de precarización del empleo y los ingresos del trabajo en México - y en la región latinoamericana.

Los mercados de trabajo presentan claros indicios de los cambios en las condiciones de contratación y uso de la fuerza de trabajo, por ello, a continuación se describen algunos de los cambios (documentados) en el empleo y los ingresos de los trabajadores mexicanos - asalariados y no asalariados - que nos permitirán hacer una evaluación sobre la condición reciente del empleo y los procesos de precarización⁶² en el que están embebidos.

Los principales cambios observados en el empleo son: 1) La pérdida de la capacidad relativa del sector manufacturero para generar nuevas ocupaciones. 2) El freno a la creación de fuerza de trabajo asalariada. 3) El crecimiento de las actividades económicas de pequeña escala. 4) La terciarización cada vez mayor del trabajo. 5) El aumento notable de la fuerza de trabajo femenina⁶³. (Rendón y Salas 1993:717)

También, "expansión del autoempleo y del trabajo asalariado bajo formas encubiertas, vinculadas, en algunos casos, a la prestación de servicios personales y en otros a la demanda de grandes empresas que contratan servicios de mantenimiento y reparación". (Concha 1993:28)

⁶² Los datos trabajados en esta sección provienen de la Encuesta nacional de empleo (1991, 1993, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 y 2000), de la Encuesta de ingreso y gasto de los hogares (1992, 1994, 1996, 1998 y 2000), de la Encuesta nacional de micronegocios (1992, 1994, 1996, 1998) ,de la STyPS y de la encuesta industrial anual (varios años).

⁶³ Agregaría a la lista, que se observan cambios en la forma de contratación - en tipo de relación contractual formal - y una reducción de las prestaciones recibidas.

Pero sobre todo, nos permiten tomar distancia de aquellos trabajos (como Jones 2000) que consideran que son paradójicos los bajos niveles de las tasas de desempleo.

A través de un análisis detallado sobre las características de la fuerza de trabajo es posible explicar, en realidad, que las tasas de desempleo no muestran que el mercado de trabajo opera eficientemente.

Una revisión sobre los desempleados en las áreas más urbanizadas, nos permite señalar que entre 1991 y 2000, la tasa de desocupación abierta femenina ha permanecido por encima de la correspondiente a la masculina. Los cambios en la condición de actividad analizados a través de los grupos de edad y por sexo muestran que:

- Tanto hombres como mujeres en los grupos de edad de 15 hasta 24 años han visto reducida su participación a lo largo de la década;
- En tanto que el grupo entre 25 a 29 años ha incrementado ligeramente su presencia; en el caso de los hombres de 30 a 34 años ha crecido su tasa de participación ligeramente, pero la contribución de las mujeres tuvo una pequeña caída;
- Para ambos sexos los grupos mayores de 35 y hasta los 59 años han incrementado su participación en forma importante;
- Finalmente la concurrencia de las personas mayores de 60 años presenta variaciones pero sin tendencia.

Ello nos hace pensar que los grupos más vulnerables han sido los jóvenes y también se acentúa la idea que tenemos: cada vez se retarda más la salida del mercado de trabajo de los adultos.

En ésta revisión es necesario agregar que un análisis detallado muestra que el perfil educativo de los jóvenes está ubicado por encima de la media nacional.

Así, de acuerdo con las cifras agregadas de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, las tasas de desempleo de los grupos de edad más jóvenes (12 - 24 años) son hasta tres veces mayores que aquéllas de los grupos de edad mayores de 25 años. Las tasas de desempleo de las mujeres jóvenes son mayores que las de los varones del mismo grupo de edad. Adicionalmente se tiene que más de 50% de los desempleados son hijos de jefes del hogar. Por otro lado, las tasas de desempleo de las personas con nivel de escolaridad de licenciatura y superiores, son mayores que las tasas correspondientes a otros niveles educativos. (Salas 2000:124)

Sobre la duración media del desempleo⁶⁴, para 2000 podemos señalar que el 59% de la población desempleada lo estuvo durante un intervalo de tiempo inferior a un mes.

Este conjunto estos hechos:

... significa que una parte mayoritaria de los desocupados observada es de tipo friccional, o sea, un desempleo que ocurre entre el abandono o pérdida de un empleo y la reinserción laboral. (Salas 2000:124 - 125)

⁶⁴ Como se puede observar en la tabla: se ha incrementado la proporción de la población desempleada cuya duración o intervalo de tiempo no es mayor de 4 semanas.

Duración del desempleo.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1 a 4 semanas	45.1	47.4	55.2	60.8	54.4	59.0
6 a 8 semanas	16.3	16.4	14.9	14.9	17.7	16.2
9 y más semanas	38.6	36.3	29.9	24.3	28.0	24.8

Esta situación nos permiten ubicarnos en la tarea que tenemos por delante. En las siguientes páginas nos dedicaremos a demostrar que el problema de empleo en México no se reduce a los niveles de las tasas de desempleo, sino que se trata de su precarización: crecimiento de los empleos irregulares que conllevan salarios bajos, empeoramiento de las condiciones de trabajo, escasas oportunidades de ascenso e inestabilidad.

4.1. - Condición del empleo y los ingresos

4.1.1. - Tendencias del empleo

Se esperaba que el impacto de las reformas económicas en el mercado de trabajo, impuestas como necesarias para el funcionamiento del nuevo modelo de acumulación, sobre la generación de empleos tendría dos momentos - éstos diferirían de acuerdo a la velocidad con que se llevaran a cabo las reformas - en el primero de ellos, el efecto sería negativo por que la apertura comercial no favorece la competencia del mercado interno por sobre las importaciones, además que las reformas del Estado tienden a reducir su dinámica; pero en el segundo, bajo el supuesto que se establezca el modelo y se sostenga un crecimiento del producto y las inversiones, entonces crecería el empleo⁶⁵. Sin embargo, a quince años de la apertura comercial sabemos que el incremento de las importaciones - en detrimento de los productos nacionales - ha generado cambios en la estructura ocupacional por actividad económica.

A partir de un análisis de la participación de la población ocupada por sector (cuadro IV.1) - con información de la ENE en el ámbito nacional - podemos observar el efecto que tiene el modelo de comercio externo en la calidad del empleo en las áreas más urbanizadas.

⁶⁵ Esta discusión la hemos incluido en un capítulo anterior tomando como referencia a Weller (2001).

Se advierte principalmente un incremento de la importancia del sector servicios, asimismo, la industria de la transformación y el comercio incrementaron su peso relativo en una proporción importante.

Cuadro VI.1. Estructura porcentual de la población ocupada por rama de actividad

	HOMBRES		MUJERES	
	1991	2000	1991	2000
ACTIVIDADES AGROPECUARIAS	2.82	1.17	0.52	0.28
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	0.64	0.42	0.49	0.12
MANUFACTURAS	23.48	24.05	18.05	19.94
CONSTRUCCIÓN	8.20	8.47	0.96	0.77
ELECTRICIDAD	0.69	0.84	0.23	0.31
COMERCIO	18.75	18.83	22.67	23.89
RESTAURANTES Y HOTELES	3.08	3.78	4.72	5.52
VENTA DE ALIMENTOS EN LA VÍA PÚBLICA	1.44	0.91	2.79	2.28
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	7.92	8.72	1.94	1.81
SERVICIOS	24.83	25.09	31.92	28.26
SERVICIOS DOMÉSTICOS	0.40	0.81	9.03	10.56
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA	7.09	6.19	6.27	5.84

Fuente: Cálculos propios con información de la ENE, principales indicadores, 2000

Esta información confirma que el empleo en la economía mexicana tiene un importante dinamismo en las actividades terciarias.

En cuanto al empleo en la industria manufacturera - con datos de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) - observamos lo siguiente:

1) El índice de crecimiento del total de la industria se redujo hasta 1996 (89.1%), sin embargo, después de ese año comienza a aumentar llegando al nivel de 1993. Rendón y Salas (1993) utilizaron una serie construida con datos de INEGI (también a partir de la EIM) y encuentran que en 1992 el número de trabajadores ocupados era casi 10% inferior a 1980; esta situación nos hace suponer que entre 1992 y 1993 - para este último año nosotros dimos inicio a la serie con la que estamos estableciendo la comparación - no pudo recuperarse la industria en su conjunto, por ello, creemos entonces que el nivel de empleo en 2000 continua siendo inferior en un 10% respecto a 1980.

- 2) Las divisiones económicas de productos metálicos y equipo y otras industrias manufactureras han logrado crecer 10% respecto de 1993.
- 3) En 1997 se presentan tasas de crecimiento del personal ocupado muy altas en el total de la manufactura y para casi todas las divisiones.

Rendón (1999) señala que el proceso de terciarización se ha caracterizado por un aumento de la demanda de fuerza de trabajo femenina, debido a que las ocupaciones consideradas como propias para ellas, o neutras, se concentran en el sector servicios. En ese sentido, la incorporación de las mujeres en el mercado de trabajo, además de explicarse por factores sociodemográficos y por los efectos de las transformaciones económicas, también debe considerarse a los cambios en la estructura sectorial del empleo y la presencia de una marcada segregación de las ocupaciones por sexo. (Rendón 1999:252)

Al respecto, encontramos que, uno de los componentes que definen cambios importantes en el empleo se advierte al analizar las modificaciones en la composición de la fuerza de trabajo. El comportamiento de la estructura porcentual de la población ocupada por rama de actividad y por sexo nos permite detectar que el periodo de estudio presenta continuas variaciones en los porcentajes de la población ocupada - durante la década, particularmente aquellos sectores que se han caracterizado en el largo plazo por concentrar altos porcentajes de la población trabajadora. Al respecto podemos señalar que:

Catorce actividades económicas - de 26 en total - presentan una alta absorción de fuerza de trabajo masculina⁶⁶ . Estas concentran el 88% de los ocupados en 1991 y 90% durante 2000. Aquellas que muestran un alto grado de participación de hombres son: las industrias de la transformación, construcción, comercio minorista,

⁶⁶ Productos alimenticios, bebidas y tabaco, industrias de la madera y el papel, industrias químicas, del hule plástico, vidrio y cemento, otras industrias de transformación, construcción, comercio mayorista, comercio minorista, hoteles, similares y servicios de preparación y venta de alimentos y bebidas en establecimientos, transportes y servicios conexos, alquiler de inmuebles y servicios financieros y profesionistas, servicios

transportes y servicios conexos, servicios médicos, de educación y esparcimiento y servicios de reparación.

La participación de las mujeres se concentró en 13 actividades económicas⁶⁷, durante 1991 (91%) y 2000 (92%). El comercio a minoristas tuvo un máximo en 1993 de 21.6%, que descendió, colocándose en 2000 en 20.5%, en general no presentó variaciones fuertes; los servicios médicos, de educación y esparcimiento presentaron una tendencia prácticamente decreciente al pasar de 20.2% en 1991 a 17.8% en 2000; los servicios domésticos tuvieron variaciones significativas que llegaron a un máximo en 1997 (12.4%) pero descendieron hasta 10.65% en 2000. Esas tres actividades aproximadamente concentraron la mitad de la población femenina ocupada.

En el caso de las ramas que contribuyen - al inicio de la década - con bajos porcentajes de fuerza de trabajo (extracción de petróleo crudo y gas natural, explotación de minas y canteras, industrias del cuero y del calzado, refinación de petróleo, derivados y petroquímica básica, industrias metálicas básicas, electricidad, preparación y venta de alimentos y bebidas en la vía pública y a domicilio, comunicación y no especificado) redujeron, en general, aún más sus tasas de participación o por lo menos conservaron el mismo peso relativo.

Se observa por lo tanto, un lento crecimiento del empleo en la industria acompañado de la pérdida o estancamiento de puestos de trabajo en otras actividades económicas.

médicos, de educación y esparcimiento, servicios de reparación, servicios diversos y administración pública y defensa(Fuente ENE , diferentes años, observar cuadro 1 del anexo) .

⁶⁷ Estas actividades son: productos alimenticios, bebidas y tabaco, fabricación de prendas de vestir, industrias químicas, del hule, plástico, vidrio y cemento, otras industrias de transformación, comercio mayorista, comercio minorista, hoteles, similares y servicios de preparación y venta de alimentos y bebidas en establecimientos, preparación y venta de alimentos y bebidas en la vía pública y a domicilio, alquiler de inmuebles y servicios financieros y profesionistas, servicios médicos, de educación y esparcimiento, servicios domésticos, servicios diversos y administración pública y defensa.

Como explicamos al principio del presente apartado, se esperaba que en el corto plazo se llevarían acabo las suficientes reformas en el mercado de trabajo que permitiría que las libres fuerzas del mercado promovieran una mejor asignación de los recursos productivos. En ese orden de ideas, López (1996) señala que en México se dispone de bases materiales, al contar con amplias capacidades instaladas ociosas.

“... en 1992 había capacidades ociosas, y que el porcentaje de capacidad ociosa para toda la economía era alrededor de 22 por ciento mayor que en 1982.... sobre la agricultura⁶⁸ ... se muestra que en ese sector también existían y existen recursos desaprovechados”. (López 1996: 29)

En particular, en el segundo semestre de 1994 (cuadro IV.2), “ la manufactura disponía de un margen de capacidad no utilizado cercano a 30% en promedio, fluctuante entre 37 y 22 por ciento”. (Ídem)

Cuadro IV.2
Porcentaje de uso de la capacidad instalada industria manufacturera
(Segundo semestre de 1994)

Alimentos, bebidas y tabaco	73.8
Textiles y prendas de vestir	72.2
Madera y sus productos	69.5
Imprenta y editoriales	72.4
Química, caucho y plástico	75.9
Minerales no metálicos	78.2
Metálica básica	71.2
Maquinaria y equipo	63.5
Otras manufacturas	69.2
Total manufacturas	70.6

Fuente : López (1996:29)

Esta reasignación de los recursos bajo la libre fuerza del mercado no ha provocado una movilidad de las inversiones nacionales hacia la producción de bienes más

⁶⁸ “... el caso de la superficie agrícola sembrada, que ha ido reduciendo, y el de muchos trabajadores antes dedicados a la siembra de cultivos básicos(hoy sustituidos por productos importados), quienes se ven forzados a buscar otras opciones de trabajo. Otro ejemplo de la cuestionable asignación de recursos productivos en la agricultura es que una parte de las tierras de riego, apta para cultivos que no pueden obtenerse en tierras de temporal, se ha destinado a producción de maíz , para aprovechar los subsidios que aún conserva el cultivo” (López y Méndez 1996)

rentables, por el contrario el dinamismo del empleo en las actividades terciarias se explica por la concentración de capitales en el comercio y los servicios.

Estas tendencias en el empleo y los cambios en su estructura (enlentecimiento de la generación de empleos en la industria, feminización y segregación por sectores económicos, terciarización de la economía y reasignación de recursos productivos) han dado como resultado la inhibición del crecimiento de empleos asalariados y ha derivado en la creciente importancia de las actividades de pequeña escala.

Cuadro IV.3 Estructura porcentual de la población ocupada asalariada y no asalariada por rama de actividad económica.

	1991	1997	2000
Total de las zonas más urbanizadas	73.9	71.0	74.3
Asalariados	21.2	24.1	20.7
No asalariados			
Industrias extractivas y de transformación			
Asalariados	87.5	83.1	87.0
No asalariados	8.5	13.2	9.3
Construcción			
Asalariados	77.9	67.1	70.5
No asalariados	13.9	21.5	19.6
Electricidad			
Asalariados	99.9	99.5	99.5
No asalariados	0	0.5	0.5
Comercio			
Asalariados	51.2	50.1	54.7
No asalariados	42.5	44.8	39.2
Comunicaciones y transportes			
Asalariados	75.6	80.4	76.7
No asalariados	21.5	15.0	18.2
Servicios			
Asalariados	73.3	71.2	73.5
No asalariados	21.8	23.5	21.4
Administración pública y defensa			
Asalariados	99.9	99.6	99.9
No asalariados	0.1	0.4	0.1

Fuente: Cálculos propios con información de la ENE, diferentes años.

Como se puede observar en el cuadro IV.3 la proporción de trabajo asalariado en el total de las zonas más urbanizadas es de 74.3% para 2000. Ésta disminuyó entre 1991 y 1997, en casi todas las actividades económicas - excepto en

comunicaciones y transportes - sin embargo, después de ese año comienza a incrementarse nuevamente, incluso por encima del nivel de 1991.

La diferencia por sexo en la proporción de trabajo asalariado es pequeña. La fuerza de trabajo asalariada femenina dentro del total de la población de mujeres ocupadas es de 76%, mientras que la proporción de los varones asalariados es de 74% respecto al total de hombres ocupados. Los niveles de asalariamiento femenino son mayores en la manufactura y servicios.

Se advierte además que el comercio tiene los porcentajes más altos de la población ocupada no asalariada, seguida de los servicios, construcción y comunicaciones y transportes.

Estos resultados se contraponen - en los últimos tres años - a las tendencias observadas en la proporción del empleo asalariado durante la década de los ochenta y principios de los años noventa. Sin embargo, esta proporción de trabajadores no asalariados creció principalmente en el sector comercio, por lo que debemos matizar este dato con el resto de la información - como el comportamiento del ingreso y la relación contractual - de los siguientes apartados.

En este contexto, " las micro-unidades, en especial las actividades por cuenta propia, se transforman en una alternativa de ingreso para vastos contingentes de la población". (Salas 2000:125)

Esto explica la importancia que las actividades de pequeña escala han adquirido. Los datos de la Encuesta nacional de empleo sobre la población ocupada en micronegocios por sexo (cuadro IV.4) permite observar que en todos los casos los micronegocios representan más del cuarenta por ciento de la población ocupada tanto para hombres como para mujeres. Además podemos advertir dos tendencias: entre 1991 y 1997 aumentó la proporción de ocupados en los micronegocios, y después de este último año ha disminuido al nivel que tenía en 1991.

Cuadro IV.4 Estructura porcentual de la población ocupada en micronegocios por sexo.

	Áreas más urbanizadas	Hombres	Mujeres
1991	42	43	41
1993	44	44	45
1995	46	46	46
1996	47	47	47
1997	47	46	47
1998	45	45	45
1999	43	43	43
2000	42	43	42

Fuente: Cálculos propios con información de la ENE, diferentes años.

Con información de la ENAMIN (cuadro IV.5), se conoce que entre 1992 y 1998 se incremento en casi 40% la ocupación en estos negocios (un millón 900 mil 714 nuevos empleos). La estructura porcentual de la población ocupada por sector de actividad muestra que el trabajo no asalariado presenta un considerable incremento de 43.9%, y lo hace con mayor rapidez, que el empleo asalariado (25.6%).

Por lo menos tres cuartas partes de la población ocupada en micronegocios - excepto en 1994 que fue del 72% - se concentra en los sectores comercio y servicios, el resto principalmente en las manufacturas. La ocupación en el sector de servicios y en la construcción presenta los incrementos y las tasas de crecimiento más altas en la década.

Cuadro IV.5 Estructura porcentual de la población ocupada en los micronegocios por sector de actividad económica y posición en el trabajo.

	1992	1998	TMCA (%) 1992-1998	Cambio (%) 1992-1998
Total	100	100	5.72	39.6
Patrón y socio	12.8	12.9	5.8	40.5
No asalariados	66.3	68.3	6.3	43.9
Asalariados	20.9	18.6	3.9	25.6
Manufacturas	16	15	5.23	35.8
Patrón y socio	18.5	38.7	18.9	183.3
No asalariados	42.4	58.3	11.0	86.3
No asalariados	39.1	27.4	-0.9	-5.0
Construcción	5	5	8.38	62.0
Patrón y socio	17.4	19.1	10.0	77.6
No asalariados	53.4	5.7	7.4	53.8
Asalariados	29.2	30.2	9.0	67.9
Comercio	39	34	3.32	21.6
Patrón y socio	7.3	8.2	5.4	37.1
No asalariados	82.0	80.4	3.0	19.3
Asalariados	10.7	11.4	4.4	29.1
Servicios	36	41	8.03	58.9
Patrón y socio	16.3	14.9	6.4	45.2
No asalariados	60.0	65.9	9.8	74.8
Asalariados	23.8	19.2	4.3	28.6
Transporte	5	4	5.06	34.5
Patrón y socio	9.7	18.9	17.4	162.2
no asalariados	75.1	52.3	-1.1	-6.3
Asalariados	15.2	28.8	16.9	154.8

Fuente: Cálculos propios a partir de la Encuesta Nacional de micronegocios, 1992 y 1998.

Las unidades de los micronegocios se han incrementado aproximadamente en 50% de 1992 a 1998 (cuadro IV.6) - pasaron de 2 millones 834 mil 509 a 4 millones 218 mil 568 unidades. Por lo menos el 75% de éstas se concentra en el comercio y los servicios, con mayor dinamismo en este último sector que presenta la tasa de crecimiento más alta. Situación que se explica por la heterogeneidad de actividades que conforman al sector servicios.

Cuadro IV.6 Estructura porcentual de los micronegocios por actividad económica

	1992	1998	TMCA (%) 1992-1998	Cambio (%) 1992-1998
Total	100	100	6.8	48.8
Manufactura	12.5	13.4	8.1	59.9
Construcción	5.1	5.7	8.7	65.4
Comercio	39.3	33.1	3.8	25.5
Servicios	36.6	43.0	9.7	74.8
Transporte	6.5	4.8	1.5	9.7

Fuente: Cálculos propios a partir de la Encuesta Nacional de micronegocios

Sin embargo, más de cuatro quintas partes de las unidades corresponden a micronegocios de hasta 2 trabajadores (cuadro IV.7) - 90% si se considera un máximo de 3 trabajadores - los negocios con un trabajador han aumentado en 59.3% a una tasa de crecimiento de 8%. Esto nos lleva a suponer que las nuevas unidades son cada vez más precarias.

Cuadro IV.7 Estructura porcentual de los micronegocios por tamaño.

	1992	1998	TMCA (%) 1992-1998	Cambio (%) 1992-1998
Total	100	100	6.85	48.8
1 trabajador	61.6	65.9	8.1	59.3
2 trabajadores	21.8	20.3	5.4	38.2
3 trabajadores	9.1	7.6	3.7	24.7
4 trabajadores	3.9	3.4	4.2	27.9
5 trabajadores	1.9	1.6	4.4	29.4
6 trabajadores	1.2	0.88	1.4	8.4
7 a 10 trabajadores	0.03	0.21	-1.7	-10.1
11 a 16 trabajadores	0.09	0.05	-4.6	-24.6

Fuente: Cálculos propios a partir de la Encuesta Nacional de micronegocios

Por otro lado, se presenta una reducción de negocios cuyo tamaño va de 7 a 10 y de 11 a 16 trabajadores en 10.1% y 24.6% respectivamente.

Finalmente, otro dato sobre la dinámica de los micronegocios se observa a través del comportamiento de la ganancia media por sector de actividad (cuadro IV.8). Ésta había caído entre 1992 y 1996, sin embargo se recupera para 1998, pero no en todos los sectores. La ganancia media total creció 14% entre 1991 y 1998: en las manufacturas lo hicieron en 231% y para la construcción en un 12.5%; sin embargo, para el comercio y los servicios el incremento que se registró entre 1996 y 1998 no ha sido suficiente para revertir los efectos, pues, la ganancia media en esos sectores se redujo en 31% y 13% respectivamente para todo el período.

Cuadro IV.8 Estructura porcentual de los micronegocios por actividad económica y ganancia media.

	1992	1996	1998	TMCA (%) 1992-1998	Cambio (%) 1992-1998
Total	1606	897	1831	2.21	14.0
Manufactura	1617	850	5364	22.1	231.8
Construcción	1306	962	1469	1.9	12.5
Comercio	1870	898	1287	-6.0	-31.2
Servicios	1377	888	11989	-2.3	-13.0
Transporte	1504	1012	1785	2.9	18.7

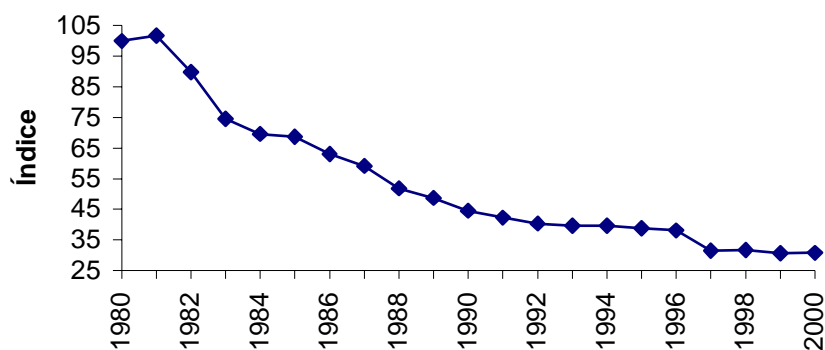
Fuente: Cálculos propios a partir de la Encuesta Nacional de micronegocios

4.1.2.- Evolución de los ingresos del trabajo

Para hacer una revisión de la evolución general de los ingresos del trabajo, a continuación, analizaremos diferentes fuentes estadísticas e indicadores, que nos permitirán evaluar los cambios en la estructura salarial.

La disminución de los salarios mínimos reales y de las remuneraciones reales de los asalariados es una muestra del empeoramiento de la calidad del empleo como consecuencia de las reformas económicas y de la aplicación repetida de programas de estabilización. Por ejemplo, al observar la tendencia de los salarios mínimos en México: para 2000, en promedio éstos se ubican en los 43.31 pesos diarios (base 1980); de acuerdo con el índice (gráfica IV.1) esto se puede interpretar como el 31% del salario que se pagaba en 1980; se advierte que el proceso inflacionario medido a través de la evolución del índice nacional de precios al consumidor, ha crecido en cuanto a su nivel 862.52 veces en veinte años, mientras que el salario mínimo nominal se ha multiplicado en 249.62 veces: en términos reales o de su poder adquisitivo, ha decrecido en 69% (cuadro IV.9).

Índice del salario mínimo real 1980=100



Cuadro IV.9 Remuneraciones pagadas por día por persona (pesos diarios 1994=100)

	REMUNERACIONES REALES				
	Salario mínimo general real	Media en la industria manufacturera	Promedio en la industria maquiladora de exportación	En el sector formal de la construcción	Promedio en establecimientos comerciales (mayoreo)
1990	15.9	82.3	52.8	37.5	62.5
1991	15.0	87.1	51.8	38.6	67.2
1992	13.5	94.6	52.7	40.1	72.4
1993	13.6	106.0	52.6	42.6	75.5
1994	13.4	100.9	54.9	42.6	67.5
1995	11.4	87.9	51.5	37.6	58.6
1996	11.7	79.9	48.6	30.3	53.3
1997	10.2	78.8	49.3	29.7	51.7
1998	11.1	81.4	50.4	29.4	44.2
1999	10.8	82.3	51.9	29.7	44.6
2000*	10.8	78.8	50.6	27.5	42.5

* Información referida a febrero

Fuente: Para los datos de 1990-1997, 5to. Informe de Gobierno, 1999.

Datos de 1998-2000, Estadísticas laborales, primer trimestre 2000, STyPS.

Se puede advertir que tanto las remuneraciones como el salario mínimo diario por persona para 2000 han disminuido respecto a 1991. Además, el sector con remuneraciones reales más altas es precisamente el de la industria, mismo que presenta un lento crecimiento en la generación de empleo.

La evolución de los salarios mínimos tiene relevancia si, además, se conoce la evolución de la estructura porcentual de la población por niveles de ingreso (cuadro IV.10). La participación de los trabajadores que perciben menos de un salario mínimo (S.M.) presentó una tendencia ascendente hasta 1996 (13.9%), y comenzó a disminuir a partir de 1996 (13.7%) y hasta 2000 (8.5%).

Sin embargo, si consideramos que 3 S.M. son insuficientes para cubrir las necesidades mínimas de una familia (\$47.7 reales diarios en 1991 y \$32.5 reales en 2000) - podemos señalar que:

Cuadro IV.10 Tasa de participación de la población ocupada con nivel de ingresos de menos de un salario mínimo y hasta 3 y de quienes no reciben ingresos, 1991 - 2000.

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000
HASTA 3 S.M.	70.7	64.6	68.7	68.8	65.5	65.1	65.6	60.0
NO RECIBE INGRESOS	4.6	5.2	5.2	5.2	5.5	4.9	4.0	3.6
TOTAL	75.3	69.8	73.9	74.0	71.1	70.0	69.7	63.6

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENE, 2000.

- Hacia 2000 disminuyó el porcentaje de la población que percibe menos de 1 hasta 3 salarios mínimos y también de los trabajadores impagos, sin embargo no dejan ser una proporción importante. En términos absolutos la encuesta reporta para el fin de la década 11 millones 520 mil 527 ocupados que perciben menos de tres salarios mínimos y 691 mil 316 personas sin ingresos.

La evolución de los salarios reales por sectores económicos vista a través del comportamiento de los los salarios medios de cotización (cuadro IV.11)⁶⁹: se advierte una reducción de 20.81%, ello a pesar de que desde 1998 se han venido recuperando (seguramente como resultado del control de la inflación). En todas las actividades se muestra este proceso, aunque el sector eléctrico es quizá el que mejor se ha recuperado. Esto implica que los cambios en la estructura productiva, que se han señalado, están acentuando la caída del salario medio.

Cuadro IV.11 Salario medio de cotización por actividad económica

	Pesos por día 1994=100								TMCA (%)	Cambio (%)
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1994-2000	1994-2000
TOTAL	49.60	41.87	37.28	36.66	37.32	37.48	39.28	41.68	-3.81	-20.81
Sector agrícola	29.75	24.56	21.59	21.51	22.02	22.30	23.45	24.91	-3.89	-21.18
Industrias extractivas	48.55	41.66	37.77	37.11	38.58	40.08	40.89	45.21	-2.82	-15.79
Industrias de transformación	48.09	40.86	36.44	35.64	36.28	36.74	38.78	41.68	-3.52	-19.36
Construcción	38.84	31.19	25.88	25.13	26.54	27.09	28.70	30.47	-4.92	-26.10
Industria eléctrica y suministro de agua potable	81.04	70.44	64.52	64.48	65.68	67.34	73.96	81.77	-1.51	-8.74
Comercio	44.23	36.67	32.72	32.36	33.19	32.95	34.56	36.41	-4.03	-21.86
Transporte y comunicaciones	65.03	54.33	50.26	50.54	51.02	51.57	52.93	55.80	-3.37	-18.60
Servicios para empresas y personas	56.93	48.14	42.49	41.63	41.97	41.41	42.83	44.50	-4.63	-24.77
Servicios sociales	45.64	38.77	34.11	34.12	35.27	36.29	38.49	41.04	-2.80	-15.67

Fuente: STyPS.

Finalmente, queremos mostrar como ha sido la evolución del salario medio en las actividades de pequeña escala, sobre todo considerando la dinámica que presentan en la generación de empleos(cuadro IV.12).

Cuadro IV.12
Salario medio pagado en los micronegocios con asalariados

	(pesos mensuales 1994=100)				TMCA (%)
	1992	1994	1996	1998	1992-1998
TOTAL	867	863	587	1,479	9.32
D. estándar	2,312	536	742	14,722	
MANUFACTURAS	828	990	599	1,375	8.82
D. estándar	482	577	594	12,644	
CONSTRUCCIÓN	851	843	657	2,304	18.06
D. estándar	523	448	652	18,222	
COMERCIO	839	748	553	1,910	14.70
D. estándar	3,093	518	675	17,737	
SERVICIOS	899	791	582	976	1.38
D. estándar	2,987	507	784	10,997	
TRANSPORTE	1,097	966	657	2,512	14.81

⁶⁹ En 1994 se integra al salario medio de cotización, situación por la cual no es posible construir una serie de datos más amplia que representativa de toda la década.

D. estándar	560	643	1,172	22,812	
-------------	-----	-----	-------	--------	--

Cálculos propios a partir de la Encuesta Nacional de Micronegocios 1992, 1994, 1996 y 1998.

STyPS-INEGI

Respecto a este indicador podemos señalar dos fenómenos:

- Primero, que se percibe un incremento salarial importante, sin embargo, al observar el incremento de la desviación estándar comprendemos que esta mejoría de los salarios medios no es representativa de los ingresos medios;
- Por otro lado, también observamos diferencias salariales entre los sectores, en donde los servicios son los más castigados.

Otro aspecto que es posible advertir a partir de los datos de los ingresos es el fenómeno de la dispersión salarial que existe entre los trabajadores de las diferentes actividades económicas. Esto nos mueve a hacer algunas reflexiones sobre la distribución del ingreso.

4.1.3.- Distribución del ingreso

El índice de Gini, que es una medida estándar de concentración del ingreso, presentó una ligera mejoría para 1996 (0.4889) - respecto a 1992 y 1994 que reportó valores de 0.5086 y 0.5137 respectivamente - sin embargo, para 2000 retrocede a los mismos niveles de concentración que mostraba a inicios de la década (0.5030). Esto significa que, en general, la distribución del ingreso no ha mejorado.

De acuerdo con la ENIGH, el ingreso monetario real per cápita promedio (cuadro IV.13) se redujo en 6.32% entre 1992 y 2000. El análisis del ingreso monetario real trimestral de cada decil permite observar que entre 1998 y 2000 se han presentado importantes incrementos del ingreso per cápita para todos los estratos, sobre todo si se considera que entre 1994 y 1996 todos los grupos sufrieron una fuerte disminución. Sin embargo, dichos incrementos no lograron resarcir mínimamente los niveles de 1992.

Cuadro IV.13 Salario medio de cotización por sector de actividad económica

Periodo	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	TMCA	CAMBIO
									1994-2000	1994-2000
Total	49.60	41.87	37.28	36.66	37.32	37.48	39.28	41.68	-3.81	-20.81
Sector I	29.75	24.56	21.59	21.51	22.02	22.30	23.45	24.91	-3.89	-21.18
Extractiva	48.55	41.66	37.77	37.11	38.58	40.08	40.89	45.21	-2.82	-15.79
Transformación	48.09	40.86	36.44	35.64	36.28	36.74	38.78	41.68	-3.52	-19.36
Construcción	38.84	31.19	25.88	25.13	26.54	27.09	28.70	30.47	-4.92	-26.10
Eléctrica ¹	81.04	70.44	64.52	64.48	65.68	67.34	73.96	81.77	-1.51	-8.74
Comercio	44.23	36.67	32.72	32.36	33.19	32.95	34.56	36.41	-4.03	-21.86
Trans. y comunic.	65.03	54.33	50.26	50.54	51.02	51.57	52.93	55.80	-3.37	-18.60
Serv. Empr. y personas	56.93	48.14	42.49	41.63	41.97	41.41	42.83	44.50	-4.63	-24.77

Fuente: ENIGH (varios años)

¹y suministro de agua

Los miembros de las familias al ver reducidos sus ingresos se han incorporado al mercado de trabajo. Aunque el número de preceptores no se refiere al de ingreso por trabajo, si podemos suponer que el incremento en el número de preceptores refleja una estrategia por mejorar el ingreso familiar; esto es, como una respuesta a la afectación que han sufrido en sus ingresos las familias (considerando que el trabajo es la fuente principal para obtener remuneraciones), se presenta un incremento en el número de preceptores por hogar. En el cuadro IV.14 se observa que los primeros cuatro deciles muestran un gran dinamismo en la incorporación de 3 o más preceptores de ingreso (excepto para el segundo decil, éste muestra una tasa de crecimiento más alta para 2 preceptores).

Cuadro IV.14 Estructura porcentual del número de perceptores en los hogares.

							TMCA (%)	Cambio (%)
		1992	1994	1996	1998	2000	1992-1998	1992-1998
Total	Total de hogares	100	100	100	100	100	1.74	14.78
	1 perceptor	55	52	50	49	45	0	3
	2 perceptores	29	31	32	31	33	3	28
	3 o más perceptores	16	17	18	19	22	3	30
I	Total de hogares	100	100	100	100	100	2	15
	1 perceptor	78	76	71	69	60	1	4
	2 perceptores	20	21	23	25	24	3	32
	3 o más perceptores	3	4	7	6	16	15	215
II	Total de hogares	100	100	100	100	100	2	15
	1 perceptor	76	65	68	64	58	0	4
	2 perceptores	19	26	26	26	23	6	56
	3 o más perceptores	5	8	5	9	19	3	23
III	Total de hogares	100	100	100	100	100	2	15
	1 perceptor	72	68	60	63	57	-1	-4
	2 perceptores	22	25	28	26	27	4	42
	3 o más perceptores	5	7	12	12	16	13	158
IV	Total de hogares	100	100	100	100	100	2	15
	1 perceptor	68	66	59	57	57	0	0
	2 perceptores	25	27	27	31	30	3	27
	3 o más perceptores	7	7	13	12	13	10	107
V	Total de hogares	100	100	100	100	100	2	15
	1 perceptor	60	59	50	50	48	-1	-5
	2 perceptores	28	30	36	33	36	5	48
	3 o más perceptores	12	11	14	17	16	4	35
VI	Total de hogares	100	100	100	100	100	2	15
	1 perceptor	50	47	48	47	41	1	11
	2 perceptores	34	36	32	35	39	1	9
	3 o más perceptores	16	18	19	17	21	4	40
VII	Total de hogares	100	100	100	100	100	2	15
	1 perceptor	42	39	35	39	35	0	-3
	2 perceptores	36	39	39	33	42	3	27
	3 o más perceptores	22	22	25	28	23	3	29
VIII	Total de hogares	100	100	100	100	100	2	15
	1 perceptor	37	37	37	35	38	2	15
	2 perceptores	34	34	37	35	33	3	25
	3 o más perceptores	30	29	26	30	29	0	2
IX	Total de hogares	100	100	100	100	100	2	15
	1 perceptor	31	34	33	37	25	2	19
	2 perceptores	36	35	36	33	39	2	16
	3 o más perceptores	33	31	31	31	36	1	9
X	Total de hogares	100	100	100	100	100	2	15
	1 perceptor	37	34	34	33	33	1	5
	2 perceptores	37	38	40	38	39	3	25
	3 o más perceptores	26	29	26	29	28	2	15

Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 1992, 1994, 1996 y 1998. STyPS-INEGI.

Finalmente, sobre la dispersión salarial interindustrial se conoce que a partir de 1983 se abre la brecha entre la mediana de los salarios por obrero ocupado y las remuneraciones. Además, que el grado de dispersión de las remuneraciones ramales de la industria manufacturera se ha mantenido en el tiempo, esto es que es persistente. Es interesante saber que, al tratar de indagar el sentido de la dispersión se advierte que la desigualdad de las remuneraciones se concentra en un gran número de ramas industriales por debajo de la mediana de los ingresos. (Esquinca 1998)

Estas tres dimensiones sobre la tendencia del empleo actual (su estructura, ingresos y distribución del ingreso) permiten evaluar el nivel de bienestar de la sociedad mexicana. Lo que podemos advertir es que ninguno de los indicadores evaluados permite suponer que se han recuperado las condiciones que existían por lo menos en 1980.

Es evidente también que existe una gran heterogeneidad del empleo y sus condiciones en el mercado de trabajo. Pero sobre todo, se evidencia que los cambios en la estructura del empleo implican un deterioro de la calidad de los trabajos.

4.2.- Precarización del trabajo.

En el capítulo correspondiente a los cambios en los acuerdos capital -trabajo establecimos que la estrategia de flexibilización ha contribuido al proceso de precarización de la calidad del empleo - proceso que no inició justamente con la apertura comercial - pero, el compromiso de reducir los costos de la fuerza de trabajo formal y elevar la competitividad como condición para hacer crecer los empleos ha profundizado esta situación de por sí precaria y ha conducido a la exclusión social de cada vez mayor número de familias.

El proceso de reestructuración productiva ha dado paso a la apertura comercial y a la reforma del Estado. El conjunto de reformas económicas y en particular las destinadas al mercado de trabajo (el control salarial y los cambios al sistema de seguridad social, entre otros) han contribuido a la polarización social.

En el anterior apartado, hemos podido constatar que la articulación de las cuatro dimensiones (a las que se refería Coutrot) del sistema de empleo-protección: las formas de división sexual y familiar del trabajo, de uso de la fuerza de trabajo, de reproducción de la fuerza de trabajo y de circulación de la fuerza de trabajo vinculadas al pacto social fundado en la relación salarial se han transformado; esta situación muestra la objetivación del cambio de la correlación de fuerzas entre el capital y el trabajo.

A continuación queremos profundizar en el análisis del deterioro de la calidad del empleo. Para ello, estudiaremos que ha sucedido con las prestaciones sociales y los tipos de contratación de la población asalariada, así como de la duración de la jornada de trabajo, durante la última década, particularmente en las zonas más urbanizadas de México.

Tenemos el propósito de mostrar que, existe una estrategia consciente por parte de los empleadores (principalmente de unidades de producción grandes) que busca reducir los costos laborales. Esto se traduce en una reducción sistemática de la proporción de trabajadores que reciben los beneficios legales obligatorios.; y por otra parte, el incremento de jornadas laborales con una duración superior a las 48 horas semanales como prueba de los esfuerzos familiares por obtener ingresos suficientes.

Como punto de arranque, con información de la ENE para el total nacional - incluyendo zonas más urbanizadas y menos urbanizadas (cuadro IV.15) - podemos apuntar que existe un porcentaje importante de trabajadores ocupados sin prestaciones: entre 1991 y 1997 se incrementó la proporción de los asalariados

que no perciben prestaciones; aunque, ésta se redujo después de 1997 (año en que alcanzó el máximo de 66.1%) en 2000 (61.2%) era ligeramente superior a lo observado en 1991.

Cuadro IV.15 Estructura porcentual de trabajadores ocupados que no perciben prestaciones en el total nacional.

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ocupación total	100	100	100	100	100	100	100	100
Ocupados sin prestaciones	60.7	63.7	65.1	64.4	66.1	63.2	63.8	61.2
Asalariados sin prestaciones respecto a la ocupación total	18.4	20.1	23.1	23.7	24.6	23.8	24.8	24.7
Asalariados sin prestaciones respecto a los ocupados sin prestaciones	30.4	31.5	35.5	36.9	37.2	37.6	39.0	40.3

Fuente: Cálculos propios con información de la ENE, (varios años)

La proporción de trabajadores asalariados sin prestaciones tuvo un incremento significativo:

- Respecto a la ocupación total pasó de 18.4% en 1991 a 24.7% en 2000;
- Considerando su contribución en los ocupados sin prestaciones fue de 30.4% y 40.3% en ese mismo periodo.

Sin duda, cualquiera de los indicadores sobre la proporción de asalariados sin prestaciones muestra una tendencia ascendente importante. Esto implica que cuatro de cada diez asalariados ha perdido seguridad social y otras prestaciones, situación que reduce su calidad de empleo.

En las áreas más urbanizadas la proporción de la población ocupada que no cuenta con prestaciones llegó a representar en 1997 hasta el 50% de la población ocupada (cuadro IV.16). Advertimos que el peso relativo de la fuerza de trabajo femenina que no cuenta con prestaciones se ha incrementado.

Cuadro IV.16 Distribución de los ocupados por sexo sin prestaciones en el total nacional.

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	42.27	45.76	48.86	49.32	50.89	48.13	47.48	45.60
Hombres	69.84	67.35	66.71	66.94	65.14	65.50	65.83	65.08
Mujeres	30.15	32.64	33.28	33.05	34.85	34.49	34.16	34.91

Fuente: Cálculos propios a partir de la ENE (varios años)

Cuando se revisa la estructura porcentual de la población ocupada por niveles de ingreso, se puede conocer que la proporción de los trabajadores que reciben menos de 1 y hasta 2 salarios mínimos y que no cuentan con prestaciones se ha incrementado. En el caso de aquellos que perciben menos de 1 salario mínimo pasaron de 71.5% a 84.8% entre 1991 y 2000; la proporción de asalariados con nivel de ingresos de 1 hasta 2 salarios mínimos y sin prestaciones pasó de 35.4% hasta 49.8% en el mismo período. Sin embargo, el peso relativo de los asalariados con estos dos niveles de ingreso disminuyó en ese período de 51% a 37% .

Cuando se considera lo que sucede por sexos, encontramos que para todos los niveles de ingreso la proporción de hombres sin prestaciones es mayor que para la fuerza de trabajo femenina.

En el cuadro IV. 17 se presenta información sobre como se distribuyen la estructura porcentual de los ocupados sin prestaciones por actividad económica y por sexo en las áreas más urbanizadas.

Cuadro IV. 17 Estructura porcentual de la población ocupada sin prestaciones por rama de actividad y sexo.

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ÁREAS MAS URBANIZADAS ^{1/}	42.3	45.8	48.9	49.3	50.9	48.1	47.5	45.6
INDUSTRIA EXTRACTIVA DE LA TRANSFORMACIÓN Y ELECTRICIDAD	25.0	29.0	31.0	32.0	32.8	29.3	29.0	27.3
CONSTRUCCIÓN	58.7	62.9	66.0	70.2	70.9	69.3	70.0	69.4
COMERCIO	62.1	64.1	67.0	67.0	69.0	66.9	66.6	63.0
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	48.1	50.5	59.2	57.1	57.7	57.7	55.8	54.1
SERVICIOS	43.8	47.6	50.1	51.2	52.5	50.7	50.1	47.7
ADMINISTRACIÓN PUBLICA Y DEFENSA	5.2	4.9	6.6	6.1	10.3	6.6	6.2	6.3
HOMBRES	45.0	47.3	50.9	51.4	52.3	49.8	49.0	47.2
INDUSTRIA EXTRACTIVA DE LA TRANSFORMACIÓN Y ELECTRICIDAD	25.0	28.3	29.9	31.3	31.5	28.5	27.5	26.6
CONSTRUCCIÓN	61.1	65.6	67.4	72.2	73.3	71.3	71.3	71.2
COMERCIO	61.3	60.3	65.0	64.6	65.4	63.1	65.0	58.6
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	52.4	55.1	64.7	61.8	61.8	62.5	61.4	58.8
SERVICIOS	52.0	54.2	56.5	57.6	57.9	57.5	55.2	53.9
ADMINISTRACIÓN PUBLICA Y DEFENSA	5.0	4.6	6.6	6.5	11.6	5.8	7.6	5.9
MUJERES	37.0	42.9	45.3	45.6	48.5	45.3	44.8	42.8
INDUSTRIA EXTRACTIVA DE LA TRANSFORMACIÓN Y ELECTRICIDAD	24.9	31.0	33.6	33.7	35.7	31.1	32.4	28.8
CONSTRUCCIÓN	19.6	16.3	30.5	33.5	29.5	32.0	25.2	35.9
COMERCIO	63.4	69.6	69.9	70.5	74.1	72.0	68.7	68.8
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	14.9	10.3	9.5	16.2	19.6	17.6	16.8	15.1
SERVICIOS	34.4	39.7	42.8	43.5	46.1	42.7	44.0	40.9
ADMINISTRACIÓN PUBLICA Y DEFENSA	5.5	5.4	6.5	5.5	7.9	8.4	3.5	6.9

Fuente: Cálculos propios a partir de la ENE (varios años)

Esta información nos permite abundar sobre la precarización de que son objeto los trabajadores ocupados en el comercio y los servicios. Además podemos apuntar que el sistema de seguridad social tiende a la generización. Esto es, que las mujeres guardan proporciones más altas de participación en el sistema de seguridad social y prestaciones.

Otra manera de percibir la precarización de los empleos es a través de los cambios en las relaciones formales de contratación (contratos de trabajo).

Cuadro IV.18 Estructura porcentual de la población ocupada por tipo de contrato.

		1995	1996	1997	1998	1999	2000
ÁREAS MAS URBANIZADAS	POR TIEMPO INDETERMINADO O BASE	90.8	56.2	56.0	57.3	59.1	60.8
	POR TIEMPO U OBRA DETERMINADA	9.1	10.2	10.7	9.9	8.6	7.9
	CON CONTRATO VERBAL	n.a	33.5	33.1	32.8	32.2	31.2
	OTRO TIPO DE CONTRATO	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0
HOMBRES	POR TIEMPO INDETERMINADO O BASE	90.9	55.4	55.2	57.0	58.2	60.5
	POR TIEMPO U OBRA DETERMINADA	9.1	10.3	11.0	9.7	8.6	7.8
	CON CONTRATO VERBAL	0.0	34.2	33.8	33.2	33.2	31.6
	OTRO TIPO DE CONTRATO	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
MUJERES	POR TIEMPO INDETERMINADO O BASE	90.7	57.8	57.3	57.8	60.7	61.5
	POR TIEMPO U OBRA DETERMINADA	9.2	9.9	10.3	10.1	8.6	8.0
	CON CONTRATO VERBAL	0.0	32.2	31.9	31.9	30.6	30.5
	OTRO TIPO DE CONTRATO	0.0	0.1	0.4	0.0	0.0	0.0

Fuente: Cálculos propios a partir de la ENE (varios años)

Sin embargo, la ENE solo nos ofrece información sobre este fenómeno a partir de 1996; en general observamos que hacia 2000 ha crecido la estructura porcentual de los trabajadores de base y que la relación por sexo es ligeramente más alta la correspondiente a mujeres.

La población ocupada por el tipo de contrato verbal y actividad económica, muestra que los servicios, el comercio y la construcción son los sectores más agresivos (cuadro IV.19), puesto que presentan las tasas más altas de contrato verbal. En el caso de la población ocupada masculina el sector de comunicaciones sufrió una fuerte transformación en su relación laboral formal hacia 2000.

Cuadro IV.19 Estructura porcentual de la población ocupada por tipo de contrato verbal y actividad económica.

	1996	1997	1998	1999	2000
ÁREAS MAS URBANIZADAS ^{1/}	33.5	33.1	32.8	32.2	31.2
INDUSTRIA	22.7	22.0	20.8	0	19.8
EXTRACTIVA DE LA TRANSFORMACIÓN Y ELECTRICIDAD					
CONSTRUCCIÓN	62.7	61.5	62.1	61.6	61.2
COMERCIO	38.8	40.3	38.9	40.1	36.2
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	46.7	48.3	47.2	45.4	41.8
SERVICIOS	39.0	37.6	38.8	37.6	37.3
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA	2.7	2.6	3.2	4.5	3.1
HOMBRES	34.2	33.8	33.2	33.2	31.6
INDUSTRIA	23.4	22.5	21.2	20.2	20.2
EXTRACTIVA DE LA TRANSFORMACIÓN Y ELECTRICIDAD					
CONSTRUCCIÓN	65.5	64.7	65.0	63.1	63.3
COMERCIO	40.3	39.6	37.8	42.0	35.3
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	52.2	53.4	52.5	51.6	47.0
SERVICIOS	37.0	36.3	37.9	36.4	36.0
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA	2.7	2.9	3.2	5.8	2.9
MUJERES	32.2	31.9	31.9	30.6	30.5
INDUSTRIA	21.1	20.8	19.7	20.2	19.1
EXTRACTIVA DE LA TRANSFORMACIÓN Y ELECTRICIDAD					
CONSTRUCCIÓN	22.0	22.8	23.2	26.6	32.2
COMERCIO	36.2	41.4	40.8	37.1	37.5
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	8.2	7.5	11.7	8.6	8.1
SERVICIOS	40.9	38.9	39.6	38.7	38.6
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA	2.7	1.9	3.4	2.1	3.5

Fuente: Cálculos propios a partir de la ENE (varios años)

Ahora, si revisamos la participación de la población ocupada sin prestaciones y por tipo de contrato (cuadro IV.20) , se advierte un cambio radical en la perdida de condición de base o contrato indeterminado. Tres cuartas partes de los ocupados sin prestaciones están contratados por contrato verbal.

Cuadro IV.20 Estructura porcentual de la población ocupada sin prestaciones por tipo de contrato

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Áreas mas urbanizadas	29.42	29.64	30.99	28.20	28.84	27.14
Por tiempo indeterminado o base	30.38	3.68	3.72	2.74	3.04	2.72
Por tiempo u obra determinada	19.61	22.58	26.36	17.65	18.67	20.05
Contrato verbal	n.d	75.75	78.72	76.15	79.04	76.75
Hombres	31.48	31.94	32.85	30.10	30.55	28.77
Por tiempo indeterminado o base	32.88	3.72	3.66	2.71	2.87	2.54
Por tiempo u obra determinada	17.14	21.14	27.02	16.66	18.59	17.82
Contrato verbal	n.d	81.09	83.03	81.24	82.31	81.75
Mujeres	25.88	25.64	27.72	24.96	25.89	24.46
Por tiempo indeterminado o base	26.08	3.61	3.82	2.78	3.31	3.01
Por tiempo u obra determinada	23.81	25.18	25.16	19.27	18.81	23.67
Contrato verbal	n.d	65.82	70.87	67.14	72.90	68.17

Fuente: Cálculos propios a partir de la ENE (varios años)

Para finalizar, queremos incluir un rasgo más sobre la precarización del empleo. Este se refiere a la proporción de hombres y mujeres ocupados que trabajan jornadas o muy reducidas (menores de 15 horas a la semana) o extensas (más de 48 horas semanales) respecto al promedio.

Cuadro IV.21 Estructura porcentual de la población ocupada por duración de la jornada de trabajo y motivos de ésta.

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000
DURACIÓN EN LA JORNADA DE TRABAJO EN ÁREAS MÁS URBANIZADAS								
MENOS DE 15 HORAS	3.8	4.5	5.0	4.9	5.0	4.6	3.6	3.7
DE 15 A 24 HORAS	7.9	7.8	7.9	8.2	7.1	8.1	6.2	7.9
DE 25 A 35 HORAS	10.3	12.2	12.6	11.8	12.9	9.9	10.0	9.9
MÁS DE 35 HORAS	9.0	11.5	13.5	13.4	14.5	11.8	11.7	12.1
MOTIVOS DE UNA JORNADA MENOR DE 35 HORAS								
HORARIO NORMAL	57.9	61.5	71.3	64.9	79.9	51.6	65.8	51.4
RAZONES DE MERCADO	12.4	15.1	12.7	8.8	8.4	8.2	9.5	7.1
RAZONES PERSONALES	11.0	8.8	6.2	25.3	10.7	38.4	22.2	40.0
OTROS	18.6	14.5	9.8	1.0	1.0	1.8	2.6	1.6
MOTIVOS DE UNA JORNADA MAYOR DE 48 HORAS								
HORARIO NORMAL		90.1	96.4	97.0	96.7	90.1	93.0	93.5
HORAS EXTRAS		3.3	1.3	1.2	1.6	2.4	1.9	2.1
EXCESO DE TRABAJO		6.3	2.3	1.8	1.7	6.9	4.6	4.0
OTROS		0.3	0.1	0.1	0.1	0.7	0.5	0.4

En el cuadro IV.21 se advierte que sobre todo hacia 1997 se presenta la situación descrita previamente. En el caso de los motivos que hacen a las personas trabajar menos de 35 horas a la semana predomina alrededor del 50% el horario normal y para quienes trabajan una jornada mayor de 48 semanales esta misma explicación es de más de 90%.

Cuando se observan estos datos por rama de actividad para 2000 se puede apreciar que en la proporción de la población que trabajó jornadas mayores de 48 horas semanales son: construcción 27.1%, comercio 30.15%, comunicaciones y transportes 38.7% y servicios 38.7%.

Los indicadores puestos en juego permiten destacar que las relaciones laborales y las condiciones de trabajo durante la última década están en un proceso de

precarización que tiende a agravar la situación de la fuerza de trabajo mexicana y de sus familias.

Además, que el conjunto de los indicadores permite señalar que el modelo de desarrollo hacia el exterior no ha logrado mejorar el bienestar de los trabajadores y sus familias, y que tampoco se trata de un patrón de desarrollo igualitario en términos de inclusión social que favorezca el esfuerzo económico laboral de la fuerza de trabajo en su conjunto.

La tendencia del empleo y su estructura, así como la distribución del ingreso, presentan signos de deterioro, que tienden como en el caso de la estructura porcentual del empleo a dirigirse a sectores como el terciario que se caracterizan por generar empleos de baja productividad y con condiciones laborales de baja calidad.

Como se puede apreciar en este apartado la estabilidad en el empleo visto a través de las prestaciones y la contratación es sintomático de la profundización de la precarización del trabajo.

5. - Conclusiones

El presente estudio está referido a México, pero, considera a la economía mundial como punto de partida. Bajo el capitalismo contemporáneo, la economía mundial es una realidad que domina los rumbos de las economías nacionales⁷⁰. El proceso de reestructuración productiva y la lucha inter e intra capitalista es una respuesta global de los países desarrollados para salir del estancamiento e inestabilidad. Los programas de ajuste estructural⁷¹ son en realidad el impulso de una nueva "estructura social de acumulación". En ese contexto, la interacción de los sucesos internacionales con las políticas de gobierno de Estados Unidos produjeron cambios importantes en el sistema financiero internacional.

Al iniciar la década de los años ochenta, con la crisis de la deuda (McEvan 1992), en casi toda América Latina se dio un reemplazo del modelo de acumulación que se había consolidado en la década de los años treinta, pero que durante muchos años presentó señales de decadencia: éste consistió en que "el desarrollo hacia adentro sería reemplazado por un crecimiento basado en las exportaciones y la intervención del Estado, por las fuerzas del mercado" (Bulmer-Thomas 1997:24). Este nuevo modelo requiere desde la lógica del capital de una variedad de condiciones que le permitan operar óptimamente la liberalización del comercio: reformas que modifiquen las rigideces heredadas por el modelo de desarrollo hacia adentro.

México, como otros países, adoptó una estrategia de desarrollo basada en la reestructuración productiva y la apertura comercial (desde los enfoques neoclásicos, la liberalización del comercio abre nuevas oportunidades para los

⁷⁰ "La crisis de débito ha llevado a la miseria y el desorden económico al Tercer Mundo, la deuda externa de Estados Unidos ha sido parte de un panorama más vasto de penuria y trastornos en este país. Esto ha sido el resultado del enorme viraje en el comercio internacional estadounidense ocurrido en los ochenta. (MacEwan 1992:31)

productos exportables). Entre las reformas consideradas destacan aquellas relacionadas con el funcionamiento del mercado de trabajo⁷²: en donde la flexibilización del trabajo se ha convertido en un mecanismo clave para avanzar en la reestructuración productiva nacional. Sin embargo, los cambios en el modelo de desarrollo no han respondido a un patrón de desarrollo equitativo en términos de inclusión social y con capacidad de mejorar en el mediano plazo el nivel de vida de la población, por el contrario han acentuado la polarización económica y la exclusión social.

Por lo anterior, en la primera parte del trabajo de investigación nos hemos preocupado por explicar lo concerniente al fenómeno de la precarización de los empleos y la declinación de los niveles de vida de los trabajadores y sus familias como consecuencia de la ruptura del compromiso económico social fundado en la relación salarial.

El fenómeno de la precarización⁷³ hace referencia a la inestabilidad y la inseguridad laboral; sin embargo, este proceso va más allá de su objetivación en términos de marginación en diversas situaciones ocupacionales, pues, éste profundiza la condición social de los trabajadores y su reproducción.

El proceso de precarización, justamente, se cruza con la idea de trabajo asalariado⁷⁴ definido en relación a las reglas que organizan la protección social y

⁷¹ “Dichos programas incluyen la privatización de las empresas gubernamentales, la re-regulación de la actividad económica, la promoción de exportaciones no-tradicionales, la restricción salarial y la búsqueda del equilibrio en balanza de pagos” (Rendón y Salas 1996: 77)

⁷² “Las reformas que desregulan el mercado de trabajo, lo tornasen más flexible y reduzcan los costos salariales de la mano de obra han sido presentadas como uno de los principales instrumentos para volver menos restrictivo el dilema entre inflación, crisis cambiaria y crecimiento” (Camargo 1996:18).

⁷³ Se trata como señalamos en la primera parte de un proceso en el que convergen factores de naturaleza económica, legal y política y a través del cual se reconoce “de hecho” o se *institucionalizan* ciertas prácticas laborales (revisar la parte correspondiente a la definición del problema).

⁷⁴ “... los trabajadores por cuenta propia o los trabajadores familiares no remunerados sólo podrían concebirse como parte de un mercado de trabajo si estos trabajadores no asalariados fuesen incluidos como parte del ejército de reserva laboral, que es una categoría más amplia que la del desempleo involuntario (Rendón y Salas 2000:550)

los contratos de trabajo, que representa por ello una institución fundamental de la sociedad salarial. (Coutrot 1998)

La objetivación de la ruptura del pacto social aparece enmascarada, a través de lo que hace suponer la autonomía individual y la capacidad de iniciativa de los asalariados.

La supuesta autonomía de los trabajadores se explica por la externalización de numerosos segmentos de la producción (vía la desasalarización formal o subcontratación), así como el desarrollo de la contractualización interna, que conduce a hacer de un taller o de una sucursal un simple subcontratista de grupo, en competencia con subcontratistas externos para obtener los presupuestos de producción y de inversión.(Coutrot 1998)

Por ello, la crisis de la sociedad salarial (Morgenstern 2000) se refiere a las dificultades, dentro del actual marco político, de restituir los niveles y la calidad del empleo. En donde también, la estructura del salario es puesta en cuestión. Tal como explica Coutrot(1998):

- a) El salario directo es cada vez menos fijo, y cada vez más depende de los salarios y de las políticas de "reparto de ganancias";
- b) En el terreno del salario indirecto, las exoneraciones de cotizaciones sociales y los planes de compresión de los gastos abren el camino para un sistema dual, asociando protección social mínima para los más desprotegidos y seguros privados/fondos de pensiones para los mejor acomodados.

En síntesis, la ruptura del compromiso económico social fundado en la relación salarial y la pérdida de seguridad social han conducido a una desestabilización del empleo y a la pérdida de los beneficios sociales de los trabajadores asalariados y no asalariados y ha generado problemas en la reproducción social de sus familias.

En el capítulo teórico mostramos el marco de referencia que nos permitiría evaluar la transición de la economía mexicana hacia una nueva estructura social de acumulación. Para ello, partimos del concepto de ondas largas de acumulación del capital, que representa realidades históricas, segmentos de la historia global del modo de producción capitalista que poseen rasgos claramente distintivos (Mandel 1995:85). La idea de onda larga permite resaltar dos hechos de importancia fundamental. El primero es que el desarrollo capitalista no sigue un sendero lineal, aunque éste sea discontinuo. El segundo es que tal desarrollo está caracterizado por etapas que se alternan y que sugieren un movimiento cíclico en el proceso de acumulación ampliada (Salas 2000:186)

La teoría de la regulación y la escuela norteamericana de la estructura social de acumulación consideran en sus estudios sobre el desarrollo capitalista que la acumulación del capital es afectada por factores sociales. Los regulacionistas sostienen que el capitalismo ha experimentado una secuencia de "regímenes de acumulación", cada uno asociado con un particular "modo de regulación" que gobierna el proceso de acumulación. Por su parte, los economistas norteamericanos buscan explicar las ondas largas de la acumulación del capital como una consecuencia de la sucesiva creación y colapso de las estructuras institucionales. (Kotz 1994)

La base común de estas teorías busca explicar los patrones de onda larga de acumulación del capital y un conjunto de instituciones sociales que afectan el proceso. Sin embargo, los dos enfoques guardan diferencias que se resumen en los siguientes aspectos, a saber: 1) el tipo de variaciones en el proceso de acumulación considerado; 2) cómo soportan las instituciones la acumulación capitalista; 3) por qué cada forma de la relación acumulación/institución debe eventualmente entrar en crisis; y 4) cómo se resuelven las crisis. (Kotz 1994)

Sin embargo, hemos privilegiado el enfoque de la estructura social de acumulación para abordar el presente problema de investigación, por que consideramos que éste debe ser analizado en su carácter dinámico e histórico como construcción de nuevas relaciones; pero sobre todo por que da importancia a las acciones de clase, sus organizaciones y sus líderes; esto es, por que la estructura social de acumulación encierra una idea dinámica al considerar que el proceso de acumulación implica construir, reconstruir y, en ocasiones, descomponer conjuntos entrelazados de sectores de inversión e instituciones no sólo económicas sino también sociales.

“Como condición y sustento del crecimiento encontramos una serie de instituciones sociales que apoyan, impulsan y legitiman el proceso de acumulación. Estas instituciones sociales deben ayudar a minimizar el conflicto social, de manera que se establece una suerte de acuerdo capital-trabajo (Kotz, 1994). Por otra parte, también deben evitar que la competencia intercapitalista alcance un nivel tal que impida la acumulación, ya que la competencia encarnizada reduce la fracción de plusvalía realizada (Kotz, 1994). Las instituciones donde se expresan estos acuerdos sociales incluyen las instituciones de crecimiento, reproducción y control de la fuerza de trabajo, y el propio control financiero del capital (Gordon et. al, 1982). La estructura institucional también incluye las interrelaciones entre la clase trabajadora y la clase capitalista, en especial en el terreno de la ideología, e involucra también a las relaciones internacionales”. (Salas 2003)

Este andamiaje teórico nos permitió explicar la condición de la macroeconomía mexicana durante la onda larga del período 1930-1980. El proceso de acumulación

se consolidó y sostuvo sobre la base de un arreglo institucional que se desmoronó al presentarse la crisis estructural de mediados de los años setenta.

El conjunto de instituciones que acompañó al modelo de sustitución de importaciones estuvo conformado fundamentalmente por: el ejido como institución social, el corporativismo como forma de organización y control político de los trabajadores, la seguridad social (tanto el Instituto Mexicano del Seguro Social como el Instituto de Seguridad Social para los Trabajadores al Servicio del Estado), la Secretaría de Educación Pública y la Secretaría de Salubridad y Asistencia, la creación y consolidación del Banco de México. De hecho, quizá, el elemento económico más importante de esta estructura social de acumulación fue una política económica que ubica en el centro del desarrollo nacional al mercado interno. (Salas 2003)

Ante el desmoronamiento de estas instituciones el capital ha requerido establecer una nueva estructura social de acumulación que le permita regular el conflicto de clases y de competencia para crear la suficiente estabilidad y predictibilidad que permita una rápida acumulación. Por ello, la etapa actual del desarrollo capitalista en México es el inicio de la consolidación del modelo de economía abierta. En éste varias de las instituciones y los arreglos institucionales que dieron forma a la anterior estructura social de acumulación han sido eliminados o transformados.

Sin embargo, a partir de esta transformación de las instituciones heredadas del anterior modelo de desarrollo, los niveles de exclusión social⁷⁵ presentan un agravamiento.

⁷⁵ 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. (Salas 2003)

Respecto 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

A partir de la estimación de la tasa de ganancia y sus determinantes para la economía mexicana realizada por Mariña y Moseley (2000) se refuerzan el análisis cualitativo sobre el debilitamiento de la estructura social de acumulación. Por ello, consideramos que la crisis de 1976-77 debe ser interpretada como el preludio de una crisis estructural.

Además permite hacer una evaluación: a pesar de sus altos costos sociales, la estrategia neoliberal no ha sido capaz de elevar la tasa general de ganancia y reconstituir, así, las bases de la acumulación. (Mariña y Moseley, 2000)

En el capítulo tercero se establecen los cambios en la estructura social de acumulación: en particular las modificaciones en los acuerdos capital - trabajo y Estado - sociedad.

Kotz (1994) señala que el acuerdo capital - trabajo es importante por que ayuda a cubrir tres de los requerimientos para la acumulación: a) estabilizar los mercados de trabajo; b) asegurar a los capitalistas el control efectivo de los procesos de trabajo; y c) crear el crecimiento de la demanda de bienes finales.

Por su parte, la intervención social del Estado consiste en un conjunto de políticas demográficas, sociales y laborales que afectan el nivel de vida de la población y, al mismo tiempo, contribuyen a garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo y a mantener el orden social. Ésta incide sobre el mercado de trabajo a través de un conjunto de instrumentos; los más importantes son la medidas de política laboral, la provisión estatal de bienes, servicios y transferencias y la seguridad social. (Cortés y Marshall).

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.(Salas 2003)

Por otro lado, el análisis sobre la política económica permite poner de relieve que, el mecanismo clave para avanzar en la reestructuración productiva es la flexibilización laboral. La propuesta neoclásica aparece asociada a una visión que la concibe a ésta como un proceso de desregulación que permitiría la eficiencia y competitividad de las empresas: en la medida en que la eliminación de las restricciones a la libre asignación del trabajo reduciría el costo del factor trabajo y aumentaría su movilidad. (Abramo 2001, OIT 1998)

De hecho, los trabajos revisados sobre la flexibilidad en México muestran que la eliminación de las normas de protección de los trabajadores y las rigideces que impiden un ajuste inmediato del empleo a los requerimientos de la producción son cruciales en las estrategias empresariales para reducir los costos salariales.

Una de las preguntas que ha estado detrás del presente estudio es sobre cómo evaluar el proceso de una nueva estructura de social de acumulación. La respuesta consiste en señalar que el éxito del modelo de desarrollo económico de un país debe medirse a través de la capacidad de generación de empleo y de la mejoría de las condiciones de trabajo (Rendón 1999, Rendón y Salas 1993 y 1996). Toda vez que en un sistema de economía de mercado, el trabajo es la principal fuente de ingresos de los trabajadores y sus familias.

Estos deberían de ser los objetivos de la política económica. Sin embargo, la actual propuesta de política económica no ha logrado garantizar un crecimiento sustentable y redistribuir equitativamente el ingreso.

En los hechos, actualmente el papel del Estado se ha centrado en la desregulación del mercado de trabajo o ha objetado su intervención argumentando la autorregulación del mercado (el funcionamiento de las libres fuerzas del mercado). Este planteamiento ha permitido objetar a los hacedores de la política económica, que las causas de los problemas laborales actuales son producto de las rigideces impuestas por el modelo de sustitución de importaciones. Las explicaciones se

centran en argumentar que las restricciones económicas al libre mercado permitieron que se generaran distorsiones para el correcto funcionamiento del mercado, situación que no contribuyó a estimular la generación de empleo y no permitió mayores ajustes a los salarios.

Esta política esperaba de los agentes económicos (el gobierno y los sindicatos) que favorezcan la reducción de los costos del trabajo vía la promoción de la flexibilidad laboral.

En síntesis, la propuesta política de liberalización del mercado de bienes y de capitales no ha sido capaz de generar el empleo suficiente y asignar eficientemente los recursos productivos del país. Por ejemplo, en el caso de las actividades maquiladoras⁷⁶ se ha generado una parte muy importante de empleo, pero lo han hecho en condiciones de relativa precariedad. Por otro lado, en el segundo semestre de 1994, la manufactura disponía de un margen de capacidad no utilizado cercano a 30% en promedio, fluctuante entre 37 y 22%. La esperada reasignación de los recursos bajo la libre fuerza del mercado no ha provocado una movilidad de las inversiones nacionales hacia la producción de bienes más rentables, por el contrario, el dinamismo del empleo en las actividades terciarias se explica por la concentración de capitales en el comercio y los servicios.

⁷⁶ “Un caso emblemático -quizá se debiera decir paradigmático- de ésta reorientación de la economía es el de las maquiladoras, 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. Al mismo tiempo, la dinámica de la maquiladora 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”. (Salas 2003)

Respecto al último de los capítulos extraemos las siguientes ideas finales; aunque primero, puesto que se trata de la construcción de la evidencia empírica, hacemos la siguientes consideraciones:

- Tal como se estableció en el apartado correspondiente a la metodología, aquí trabajamos principalmente con la Encuesta Nacional de Empleo.
- Ésta ofrece cifras sobre la fuerza de trabajo y su composición teniendo como universo de referencia a los hogares: éstos tienen una cobertura más amplia de la población trabajadora, ya que incluye a los desocupados y a quienes desempeñan su actividad económica en lugares distintos a un establecimiento fijo.
- En ese sentido, las estadísticas provenientes de los hogares no son comparables con las que se derivan de los correspondientes a las unidades de producción y deben de verse como fuentes complementarias, no alternativas en el estudio del empleo. (Rendón y Salas 1993)

La política económica actual está dirigida a recuperar una acumulación sostenida a través del proceso de reestructuración productiva y de la apertura comercial; sin embargo, estos mecanismos han tendido consecuencias en la profundización y expansión del proceso de precarización del empleo y los ingresos del trabajo en México. La dinámica del empleo, los ingresos y su distribución fue la primera de las tareas a que nos abocamos en la parte empírica y en un segundo momento, a mostrar como la generación de empleos está marcada por una mayor precarización.

Como punto de partida hemos considerado que, el problema de empleo en México no se reduce a la explicación sobre los bajos niveles de las tasa de desempleo, sino que se trata de su precarización: crecimiento de los empleos irregulares que conllevan salarios bajos, empeoramiento de las condiciones de trabajo, escasas oportunidades de ascenso e inestabilidad.

En la década de los años noventa se aprecia que la industria manufacturera en las áreas más urbanizadas no ha logrado generar los suficientes empleos asalariados⁷⁷. En tanto que, los sectores de servicios y comercio han sido las principales fuentes de empleo no asalariado. Este proceso de terciarización se explica por que: como mencionábamos anteriormente respecto a la capacidad ociosa, las inversiones nacionales se han volcado al sector terciario; y como una estrategia familiar, ante la pérdida de ingresos y fuentes de trabajo.

En ese contexto, la insuficiente creación de empleos asalariados ha dado lugar a un crecimiento inusitado de actividades de pequeña escala y de trabajo no asalariado. Entre 1991 y 2000, la población ocupada en actividades de pequeña escala representa más del cuarenta por ciento, tanto para hombres como para mujeres, y por lo menos tres cuartas partes de esta población se concentra en los sectores comercio y servicios. El trabajo no asalariado presenta un considerable incremento en su participación porcentual de 43.9% para 2000 y lo hace con una mayor rapidez que el empleo asalariado.

El análisis de los ingresos del trabajo muestra una importante caída en el poder adquisitivo de los trabajadores y la reducción del ingresos laboral en todas las ramas de actividad; asimismo se aprecia una importante dispersión de los salarios y que la distribución del ingreso no ha mejorado. Ante esta situación, cada vez más miembros de las familias al ver reducidos sus ingresos se han incorporado al mercado de trabajo(fenómeno que deberá ser sustentado con más datos posteriormente).

Los anteriores indicadores dan muestra del deterioro de las condiciones de trabajo de los trabajadores mexicanos. También, la precarización del trabajo se puede

⁷⁷ Ya sea por “la destrucción de industrias completas (electrodomésticos, juguetes, herramientas de mano) y la modernización y concentración en otras”. (Rendón y Salas 1996:93)

advertir por que la expansión de la población ocupada en actividades de pequeña escala y el empleo no asalariado ha crecido.

Estos indicadores en combinación con ciertos matices nos dan cuenta clara del grado de deterioro del empleo y el trabajo. Es que, la precarización del empleo se manifiesta de otras maneras. Por ejemplo (para el total nacional), ha aumentado el peso relativo de los asalariados que no cuentan con prestaciones y seguridad social entre 1991 y 2000: cuatro de cada diez asalariados viven esta situación.

En particular en las áreas más urbanizadas, la estructura porcentual de ocupados sin prestaciones aumentó para el mismo periodo (hasta 45.6% en 2000). La proporción de hombres siempre es más alta que la de la fuerza de trabajo femenina, pero ambas crecen. Los datos permiten observar que la proporción de la población que gana menos de dos salarios mínimos se redujo, aunque en este grupo creció la proporción de aquellos que no reciben prestaciones y seguridad social.

Si bien, todas las ramas de actividad han disminuido el número de trabajadores con prestaciones: la construcción, el comercio y los servicios son los que más han contribuido a este proceso de precariedad, a través de ese mecanismo.

Después de 1995 se observa un cambio radical en las formas de contratación. Se presentó un fenómeno amplio de flexibilidad contractual. El cambio consistió en redeterminar la relación contractual en función de contratos de tipo verbal, en el que aproximadamente una tercera parte de la población ocupada se vio afectada. Este fenómeno es similar por sexos, aunque la proporción de hombres con contrato verbal (o que perdió contratos por tiempo indefinido) es ligeramente superior respecto a la fuerza de trabajo femenina.

Por ejemplo, tres cuartas partes de los ocupados sin prestaciones están contratados por contrato verbal. Por otro lado, los datos por rama de actividad

muestran que los servicios, el comercio y la construcción son los sectores más agresivos en los cambios contractuales de la fuerza de trabajo.

Un último dato sobre la precarización del trabajo se refiere a la proporción de hombres y mujeres ocupados que trabajan jornadas o muy reducidas (menores de 15 horas a la semana) o extensas (más de 48 horas semanales) respecto al promedio. Este indicador ha crecido principalmente en el sector construcción, servicios y comercio.

Los datos descritos anteriormente permitieron mostrar que la creación de empleos en la década de los años noventa estuvo marcada por una mayor precariedad. Ésta se ha manifestado en la importancia relativa de las actividades de pequeña escala como generadoras de empleo, en la pérdida de poder adquisitivo, la mayor concentración del ingreso, la pérdida de prestaciones legales y el crecimiento del empleo con jornadas reducidas.

Para finalizar haría la siguiente cita, que nos permite reflexionar sobre los límites de las estrategias seguidas por los trabajadores frente a la precarización y exclusión de que son objeto:

“ En razón de la pérdida casi constante del poder adquisitivo, el mecanismo de autoempleo o el de la búsqueda de actividades de tiempo parcial jugaron un papel importante en las estrategias de la población. Tal situación tiene como límites naturales el poder adquisitivo de los otros trabajadores, así como la experiencia y capacidad de los individuos para buscar actividades de refugio”. (Rendón y Salas 1996:93)

6. - Bibliografía

Abramo, Laís (2001) "Mercado de trabajo, flexibilización y nuevas formas de regulación" en Trabajo, año 2, no. 4, julio, pp. 145-187.

Acta sociológica (1995) La exclusión social en América Latina. Acta sociológica 14, mayo- agosto. pp. 233-260.

Albida, Randy y Chris Tilly (1994) Towards a border vision. race, gender, and labor market segmentation in the social structure of accumulation framework. En Social structures of accumulation: the political economy of growth and crisis. David Kotz, Terrence McDonough y Michel Reich (comps). Ed. Cambridge University Press.

Anderson, Perry et al (1999) La trama del neoliberalismo: mercados, crisis y exclusión social. En Emir Sader y Pablo Gentili (comp.) La trama del neoliberalismo: mercados, crisis y exclusión social.

Arciniega Arce, Rosa (1999) "Contratación colectiva y flexibilidad en las nuevas empresas textiles de Toluca y Lerma" en Convergencia, mayo-agosto, no. 19, pp. 133 - 156.

Aspe Armella, Pedro (1993) El camino mexicano de la transformación económica. México, FCE.

Banuri, Tariq y Edward J. Amadeo (1992) "Mundos dentro del tercer mundo: instituciones del mercado de trabajo en Asia y en la América Latina". El Trimestre Económico, vol. LIX (4), oct-dic, no. 236, pp. 657-723.

Concha, José Miguel (1993) "Crisis económica, mercado de trabajo y precariedad laboral" en Acta sociológica no. 7, enero-abril, pp. 23-35.

Contreras (2000) "Los estudios acerca de la flexibilidad laboral en México: algunas observaciones críticas" Estudios sociológicos XVII:54, PP. 727 - 735.

Cortés, Rosalía y Adriana Marshall (1993) Modelo de crecimiento, intervención social del Estado y regulación de la fuerza de trabajo - Argentina, 1890-1990. En Reestructuración y regulación institucional del mercado de trabajo en América Latina. Instituto Internacional de Estudios Laborales ginebra, Serie de investigación 98.

De la Garza, Enrique y Alfonso Bouzas (1998) "Flexibilidad del trabajo y contratación colectiva en México" en Revista mexicana de sociología, vol. 60, no. 3, julio-septiembre, pp. 87 - 122.

- (2000) "La flexibilidad del trabajo en América Latina" en El tratado latinoamericano de sociología del trabajo. Enrique de la Garza (coordinador), México, Colmex-Flacso-UAM-FCE.

- (2000) Las teorías sobre la reestructuración productiva y América Latina. En Enrique de la Garza T., Tratado latinoamericano de sociología del trabajo, COLMES, FLACSO, UAM y FCE.

De la O, María Eugenia y Cirila Quintero (1992) "Sindicalismo y contratación colectiva en las maquiladoras fronterizas. Los casos de Tijuana, ciudad Juárez y Matamoros" en Frontera Norte, vol. 4, no.8, julio-diciembre, 7-47.

De Oliveira, Orlandina y Marina Ariza (1997) "División sexual del trabajo y exclusión social" Revista latinoamericana de estudios del trabajo. Año 3, no. 5, pp. 183-202

dos Santos, Mario R. (1993) Estrategias de gobernabilidad en la crisis. Análisis comparado de las políticas de integración social en América Latina: fondos sociales de emergencia y tendencias de focalización. En Reestructuración y regulación institucional del mercado de trabajo en América Latina. Instituto Internacional de Estudios Laborales ginebra, Serie de investigación 98.

Esquinca Hurtado Marco T. (1998) Los determinantes de los diferenciales salariales inter e intra industriales en México, UNAM, Facultad de economía.

Gallie, Duncan y Carolyn Vogler (1994) Labour market deprivation, welfare and collectivism. capítulo 10. En Social Change and the experience of unemployment. Editado por, Duncan Gallie, Catherin Marsh y Carolyn Vogler. Oxford University Press.

García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2001) " Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998" en Estudios sociológicos, vol. XIX, no.57, pp. 653-689.

Gribomont, C. y M. Rimez (1977) "La política económica del gobierno de Luis Echeverría (1971-1976) : Un primer ensayo de interpretación" en El Trimestre Económico, vol. XLIV (4), no. 176, México, octubre-diciembre, pp. 771-836.

Guerrero, Diego (1997) historia del pensamiento económico heterodoxo. Madrid, España, editorial Trotta, colección Estructuras y procesos, serie economía.

Hernández Laos, Enrique (2000) "Productividad y empleo en la apertura económica de México" en El Trimestre Económico, vol. LXVII, no. 256, enero/marzo, pp. 121-153.

Hernández-Licona , Gonzalo (1997) " Oferta laboral familiar y desempleo en México. Los efectos de la pobreza". El Trimestre Económico, vol. LXIV (4), oct-dic, pp. 531-568.

Houston, David (1992) Is there a new social structure of accumulation? Review of radical political economics, vol. 24 (2), pp.60-67.

Jessop, Bob (1999) Crisis del Estado de Bienestar. Hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales. Siglo del hombre Editores, Colombia.

Kotz, David M. (1990) A comparative analysis of the theory of regulation and the social structure of accumulation theory. Science and Society, vol. 54, no.1, spring, pp. 5-28

- y Terrence McDonough y Michel Reich (1994) Interpreting the social structure of accumulation theory. capítulo 3. En Social structures of accumulation: the political economy of growth and crisis. David Kotz, Terrence McDonough y Michel Reich (coomps). Ed. Cambridge University Press.

Lo Vuolo, Rubén M. (1996) Crisis del estado de bienestar: de la seguridad en el trabajo a la seguridad en el ingreso. En Susana Peñalva y Alejandro Rofman (comp.) Desempleo estructural, pobreza y precariedad. CEUR, Ed. Nueva Visión, BA, Colección: La investigación social.

López, Julio (1995) "El derrumbe de una ficción. Evolución reciente, crisis y perspectivas de la economía mexicana. En Investigación económica 212, abril-junio, pp. 9-22.

- (1996) "Empleo y desempleo en México: análisis y política" en Julio López G. (coord.) Mercado, desempleo y política de empleo, Nuevo Horizonte Editores S.A.

Mariña F., Abelardo y Fred Moseley (2001) "La tasa general de ganancia y sus determinantes en México: 1950-1999" en Economía: teoría y práctica, Nueva época, no. , México, UAM.

Marshall, Adriana (2000) "Efectos sociales y económicos de la legislación del trabajo: debates y evidencia" en El tratado latinoamericano de sociología del trabajo. Enrique de la Garza (coordinador), México, Colmex-Flacso-UAM-FCE.

Martínez Aparicio, Jorge (1992) "De la reconversión a la modernización en las relaciones laborales, 1986-1991" En El Cotidiano 46, marzo-abril, pp. 34-53.

Martínez González, B. Gloria (1999) "Algunas evidencias de la superexplotación en los países subdesarrollados. Actualidad del pensamiento de Marini" en Investigación Económica , vol. LIX, no. 230, octubre-diciembre, pp. 149-168.

Marx, Karl (1981) "Salario, precio y ganancia" en C. Marx y F. Engels, Obras escogidas tomo II, Editorial Progreso, URSS.

Michel Padilla, Roberto (1998) "comentarios sobre el Programa Nacional de Financiamiento 1997 - 2000" en Economía Informa, no. 268, Facultad de Economía, UNAM, junio, pp. 15-23.

Moguel, Julio (1989) A manera de introducción: el desarrollo capitalista del sector agropecuario en el período 1950-1970 . En Julio Moguel (coord.) historia de la cuestión agraria mexicana. Política estatal y conflictos agrarios 1950-1970. Tomo 7, Siglo XXI- CEHAM.

Moreno, Pedro H., Horacio Catalán y Rocio Murillo (2000) "La reforma de la seguridad social en México y la promesa de fortalecer el ahorro nacional" en Trabajo, año 2, no. 3, enero, pp. 137-152.

Ranney, David C. (1996) Labor and today's global economic crisis: a historical view. En Bina, C., Clements, L y David, Ch. (editors), Beyond survival, wage labor in the late twentieth century, M.E. Sharpe, Nueva York.

Rendón, Teresa y Carlos Salas (1993) "El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios" en Comercio Exterior, agosto.

Rendón y Salas (1996) "Ajuste estructural y empleo: el caso de México" Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo. Año 2, no. 2, pp. 77-103.

- Rendón (1999) "Tendencias del empleo en México" en Comercio Exterior, marzo.

Reynolds, Clark W. (1977) "Por qué el "desarrollo estabilizador" de México fue en realidad desestabilizador (con algunas implicaciones para el futuro)" en El Trimestre Económico, vol. XLIV (4), no. 176, México, octubre-diciembre, pp. 997-1024.

Rivera, Miguel Ángel (1993) "La economía mexicana bajo el gobierno de Salinas de Gortari 1988-1992" en El Cotidiano no. 59, diciembre, pp. 3-14.

Rojas Nieto, Antonio (1993) "Notas sobre el cambio industrial reciente de México" en El Cotidiano, no. 59, diciembre, pp. 15-34.

Ros, Jaime (1986) "Del auge petrolero a la crisis de la deuda. Un análisis de la política económica en el período 1978 -1985." Rosemary Thorp y Laurence Whitehead (editores), la crisis de la deuda en América Latina, capítulo 4, Siglo XXI - CEHAM.

Rubio, Blanca (1989) Estructura de la producción agropecuaria y cultivos básicos 1960-1970. En Julio Moguel (coord.) historia de la cuestión agraria mexicana. Política estatal y conflictos agrarios 1950-1970. Tomo 7, Siglo XXI- CEHAM.

Salas P., Carlos. (2000a) "Otra faceta de la dualidad económica: trabajo y empleo precario en el México actual" en Trabajo, año 2, no. 3, enero, pp. 119-134.

- (2000b) "El modelo de acumulación y el empleo en América Latina" en Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicalismo en América Latina, Enrique de La Garza (coordinador), capítulo VIII, México, CLACSO.

- (2003) Trayectorias laborales en México: empleo, desempleo y microunidades. Tesis de doctorado, FE, UNAM, (En revisión).

Salvia, Agustín y Silvana Tissera (2000) Heterogeneidad y precarización de los hogares asalariados en Argentina durante la década del 90. Ponencia: III Congreso Latinoamericano de sociología del trabajo. ALAST. Buenos Aires, mayo. www.cea.uba.ar/simel/home.html

Salvia, Agustín, Juliana Persia y Pablo de Grande (1998) Los senderos del desempleo: una nueva institucionalidad social. Estudios sobre trayectoria socio-laborales de desocupados en el Gran Buenos Aires. [www.cea.uba.ar/simel/simel/t...s%20Ponencia%201_00%20\(juliana\).htm](http://www.cea.uba.ar/simel/simel/t...s%20Ponencia%201_00%20(juliana).htm)

Suárez, Alfonso y Eduardo Pérez (1993) "Caída y recuperación: los salarios en México 1987-1993" en El Cotidiano no. 59, diciembre, pp. 94-101.

Weeks, John (1997) El sector manufacturero en la América Latina y el nuevo modelo económico. En Víctor Bulmer-Thomas (compilador), El Nuevo modelo en América Latina. Su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza, Lecturas 84, El trimestre económico, FCE, México.

Weller, Jürgen (2000) Reformas económicas, crecimiento y empleo. Los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe. Chile, FCE-CEPAL.

Wood, Peter (1986) Welfare politics in Mexico. Pepering over the cracks. The London research series in geography 9.

Ziccardi, Alicia (1996) Instituciones y clientelas de la política social en México (1940-1994). En Susana Peñalva y Alejandro Rofman (comp.) Desempleo estructural, pobreza y precariedad. CEUR, Ed. Nueva Visión, BA, Colección: La investigación social.