

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

EDUARDO LORÍA DÍAZ

Si se reducen los salarios se reduce el número de los propios clientes. Si un patrono no comparte su prosperidad con los que la crean, no tardará mucho en encontrarse sin prosperidad que compartir. Por eso nosotros creemos que el buen negocio consiste en elevar siempre los salarios y nunca en reducirlos. Nos gusta tener abundantes clientes.

Henry Ford
Hoy y mañana

INTRODUCCIÓN

La crisis económica mundial que arrancó a finales de los años sesenta y que se manifestó con particular virulencia en los países latinoamericanos durante toda la década pasada, y el hecho de darnos cuenta que en todo el mundo han reaparecido y/o se han intensificado muchos problemas socioeconómicos, nos obliga profesional y éticamente a reconsiderar muchos aspectos de la teoría económica del desarrollo que equivocadamente se llegaron a considerar irrelevantes hasta hace poco tiempo. Uno de ellos fue el de los determinantes salariales y de la distribución del ingreso. Como consecuencia de esa fuerte y prolongada crisis, la humanidad se enfrenta ahora a un gran problema de concentración del ingreso: "...en 1989 el 20% de la población mundial concentró el 82.7% de los ingresos mundiales, mientras que el 20% más pobre recibió sólo el 1.4%. Esto contrasta con lo que sucedía en 1960 cuando el 20% más rico percibía el 70.2% del ingreso, en tanto que el 20% más pobre alcanzaba el 2.3%." (Villarreal, 1992, p. 21).

Una de las causas está asociada con la dinámica seguida por el empleo y los salarios. Tanto a escala mundial como en nuestro país —en

* Este artículo es una síntesis de la tesis doctoral del mismo título del autor, a sustentarse próximamente en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM.

particular— hemos observado que desde hace más de diez años los salarios reales han caído en forma estrepitosa y se ha frenado notablemente la capacidad de generación de empleos en la industria. Una explicación satisfactoria de esta dinámica debe comprender toda una serie de factores micro y macroeconómicos de corto y de largo plazos que permita recuperar la gran complejidad teórica y analítica que entraña el problema de nuestro estudio.

No es exagerado plantear que en la década pasada se observaron importantes retrocesos en materia de muchos indicadores de desarrollo. Así, aunque en contextos distintos, nuevamente nos encontramos situados frente a una serie de problemas y discusiones que hace treinta o cuarenta años dieron razón de ser a los planteamientos centrales del estructuralismo latinoamericano.

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

Así, después de que en la mayor parte del mundo prevalecieron las corrientes teóricas neoliberales, nuevamente ahora se observa un regreso a las preocupaciones principales del desarrollo. Particularmente en los últimos años se ha venido dando un consenso generalizado en las principales instituciones mundiales y en muchos gobiernos en el sentido de que es inaplazable avanzar en materia de recuperación salarial y de mejoramiento en la distribución del ingreso.

Al margen de las razones elementales de justicia social que ello entraña, se imponen razones económicas muy importantes como el hecho de que la equidad facilita la gestión económica, ya que una población mejor protegida se adapta más fácilmente al cambio social que están imponiendo las transformaciones de este fin de siglo.

Sin embargo, una de las muchas enseñanzas que ha dejado la dinámica económica de las últimas décadas es que a pesar de la contundencia de la hipótesis anterior, no es económicamente factible ni deseable buscar mejorías espectaculares de corto plazo en salarios y en la distribución: “Una redistribución demasiado entusiasta que distorsione el mercado puede plantear con rapidez problemas financieros abrumadores. Las transformaciones poco diestras realizadas mediante interven-

ciones que distorsionen el mercado casi siempre terminan por empeorar la distribución en lugar de mejorarla." (Banco Mundial, 1991, p. 162.)

En este contexto, resulta de gran interés estudiar los determinantes económicos de los salarios, no sólo para explicar las razones de las caídas de los últimos años, sino para definir las políticas que permitan su recuperación sostenida, sin afectar la evolución de otras variables socioeconómicas.

I. EL ESTUDIO DE LOS SALARIOS EN MÉXICO

Desde hace algunas décadas, en México se han escrito diversos y muy importantes trabajos que analizan los determinantes salariales y las diferencias inter e intrasectoriales, pero básicamente a través de enfoques de corto plazo, en los que se resalta la importancia de factores como grado de concentración de mercados, fuerza sindical, inflación, contrataciones colectivas, fijación de salarios mínimos, movilidad laboral, etcétera.¹

Un trabajo muy interesante en esta línea de análisis es el de (Trejo, 1989), en el que demuestra que entre 1950 y 1967 —además de las variables tradicionales que determinan los salarios industriales (salario mínimo, sindicatos y productividad)— existió una asociación positiva entre tamaño de empresa y salario medio, lo cual debe seguir siendo cierto.

También encontramos el trabajo de (Gregory, 1986), quien estudia el periodo 1935-1983 y analiza diferencias salariales entre y dentro de sectores. Por otro lado, estudia ese largo espacio temporal a través de diferentes periodos, los cuales coinciden mucho con la metodología que seguimos de ciclos salariales.

Quizá lo mismo podamos decir de un importante texto de (Bortz, 1986), quien hace un seguimiento histórico muy cuidadoso sobre la evolución del salario industrial por ramas y de los índices de precios adecuados para deflactarlo.

A pesar de la gran valía de los trabajos referidos por el hecho de que analizan desde muy distintos factores y con gran detalle los determinantes de corto plazo, creemos que no logran hilvanar estos factores en una explicación más global de largo plazo.

¹ Al respecto vale citar, entre otros, a: (Bortz, 1988; Zabueta y Vega, 1981; Gregory, 1986, y Márquez, 1981 y 1982.)

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En relación con la preocupación de nuestra investigación, hemos encontrado dos importantes antecedentes (Bortz, 1986, y Aboites, 1988), los cuales también han sido producto de tesis doctorales. En esos análisis se plantean con claridad y a partir de enfoques distintos (marxista y regulacionista francés), los rasgos estructurales que han determinado a los salarios: oferta de empleo mayor que la demanda, industrialización subordinada y dependiente del capitalismo avanzado, baja productividad y altos costos de producción.

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

No es casual utilizar este enfoque teórico en un tema de investigación como éste. A comienzos del último decenio de este siglo, observamos que tanto en la mayoría de los países atrasados de África y de América Latina, de Europa exsocialista, como en algunos países avanzados,² asistimos a un importante y urgente regreso a las preocupaciones principales del desarrollo planteadas hace varias décadas. En ese sentido, el estructuralismo —tal como lo fue en los años cincuenta— resulta ser nuevamente un enfoque teórico sugerente para enfrentar los ingentes problemas socioeconómicos ocasionados por la crisis de los años ochenta y por la aplicación de los programas estabilizadores,

² El caso más claro en este último tipo de países es Estados Unidos, el que a estas alturas está planteando la necesidad urgente de definir una política agresiva de restructuración industrial acompañada de otras medidas claras de desarrollo. Recientemente, el presidente Clinton —en la presentación de su programa económico al Congreso— planteó: “Las condiciones que nos trajeron hasta aquí son bien conocidas. Dos décadas de baja productividad y salarios estancados; desempleo y subempleo persistentes; años de enorme déficit gubernamental e inversión declinante en nuestro futuro, costos de cuidado de la salud en aumento explosivo y falta de cobertura, legiones de niños pobres, oportunidades educativas y de adiestramiento laboral inadecuadas... Demasiado tiempo hemos ido a la deriva”. *La Jornada*. “La nueva dirección de Bill Clinton”. Febrero 20, 1993.

los cuales acentuaron los problemas no resueltos por las políticas de industrialización de la posguerra.

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

Enmarcado en este enfoque y en estas preocupaciones teóricas, hemos definido como objetivo central de esta investigación demostrar que entre 1960 y 1990 el salario medio del sector manufacturero desempeñó un papel determinante en el desarrollo nacional a la luz de la definición de dos diferentes estilos de crecimiento. En el primero (1960-1976) —cuyo factor dinamizante fue la demanda interna— se requirió mantener salarios crecientes y mejorías progresivas en la distribución funcional del ingreso con el fin de absorber la producción generada por la industrialización sustituidora de importaciones y con el fin de asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo en las magnitudes requeridas por ésta.

En la medida que a fines de los años sesenta se comenzaron a hacer cada vez más evidentes las limitaciones y las contradicciones de ese estilo, una década después se definió un segundo modelo, ahora basado en el dinamismo de las exportaciones, en el cual la reducción salarial ha sido un factor indispensable para generar ventajas relativas comerciales y como un instrumento de reducción de demanda efectiva interna que, a la vez que ha contribuido a disminuir las presiones inflacionarias, ha generado excedentes exportables.³

III. HACIA UN ANÁLISIS PROSPECTIVO DE LOS SALARIOS MANUFACTUREROS EN MÉXICO

III.1. La recuperación salarial, la estabilidad macroeconómica de corto plazo y las políticas de desarrollo de largo plazo

Del esquema anterior se desprenden conclusiones y elementos prospectivos que permiten plantear una paulatina pero sólida recuperación salarial para los próximos años.

³ No queremos con ello plantear que la principal causa de inflación en los años ochenta haya sido el exceso de demanda. La gran caída salarial y la exacerbación de la inflación lo confirman. Sin embargo, hacia 1982 sí podemos argumentar que la economía nacional presentaba problemas inflacionarios, en gran medida explicados por fuertes presiones de demanda.

En ese sentido, el estudio destaca que la estabilidad macroeconómica es una condición elemental en el manejo de la política económica de los países. Sin embargo, debe quedar muy claro que si bien la estabilidad es una condición necesaria, en ningún caso es una garantía para el logro de la equidad.

En el sentido de avanzar con menor rapidez, pero con mayor solidez en pos del desarrollo, el Banco Mundial (*op. cit.*) señala que es más conveniente aplicar medidas de fondo, como reformas agrarias y tributarias que, amén de tener efectos redistributivos muy sólidos en el largo plazo, de inmediato sientan las bases para comenzar a emprender cambios productivos estructurales. En efecto, la experiencia histórica de muchos países con distintas conformaciones económicas indican que las reformas agrarias tienen efectos sólidos y contundentes en el avance del desarrollo económico y, consecuentemente, en cuanto a la determinación salarial (tanto en el campo como en las manufacturas), ya que el retener a la fuerza de trabajo campesina en sus lugares de origen, evita la saturación de mercados urbanos y el consecuente abaratamiento salarial. También cumple una función positiva en el campo, ya que provee de ingresos y, por ende, de mejores condiciones económicas generales a las familias campesinas. En general, el estructuralismo —aunque no sólo él— le confiere a las reformas agrarias efectos muy virtuosos sobre la equidad. Al respecto, Fajnzylber, 1989, p. 58 señaló con insistencia: “En los países desarrollados el nacimiento de la industrialización fue precedido y acompañado de profundas transformaciones en la estructura agraria que favorecieron la difusión y homogeneización de los aumentos de productividad (revolución puritana en Inglaterra, revolución francesa, restauración Meiji en Japón, guerra de secesión en Estados Unidos, reforma agraria de Corea y Japón). Esto contribuyó a la ampliación de los mercados, tanto en la agricultura como en la industria”.

Diversos autores atribuyen el éxito impresionante de los procesos de desarrollo más recientes de los tigres asiáticos y de Japón a que aplicaron reformas agrarias muy eficientes, que en todo momento estuvieron integradas a las políticas de desarrollo industrial. Así, a la vez que estas reformas consolidaron un sector primario preponderantemente unimodal con crecimiento productivo muy intenso, “. . . los propietarios de las tierras expropiadas recibieron acciones de empresas industriales a cambio de sus tierras. Una parte importante del creciente ahorro de las familias rurales se orientó a la industria por medio

de instituciones financieras y del sistema fiscal” (Bustelo, 1992, p. 1115). Con ello se evitó la descapitalización de un sector en favor de otro, tal como ocurrió en la industrialización de la posguerra en México.

Dentro de esta misma preocupación por la equidad, hay que señalar —tal como lo hacíamos antes— que las reformas fiscales también cumplen funciones determinantes, ya que a la vez que proveen de mayor holgura a la acción estatal (lo que facilita las políticas redistributivas) obligan a optimizar el desempeño empresarial para compensar la importante reducción que generan sobre las utilidades.

El tema de la equidad siempre ha llamado fuertemente la atención de los economistas estructuralistas, ya que han considerado que al mejorar la equidad se avanza con solidez en la solución de diversos y complejos problemas del subdesarrollo. Así, se acepta que al disminuir la inequidad, entre otras cosas, tiende a reducirse el dispendio de los sectores sociales más altos.⁴ Ello, a su vez, genera efectos virtuosos en la dinámica del crecimiento (vía el multiplicador de la inversión), ya que se reducen las presiones en los desequilibrios de cuenta corriente al aumentar el ahorro nacional y al reducirse consumos suntuarios de importación.

III.2. El financiamiento del desarrollo

La cuestión del financiamiento del desarrollo a partir de la generación de recursos propios (ahorro interno) ha cobrado gran importancia debido a la reaparición de fuertes desequilibrios comerciales y a las nefastas consecuencias que han sufrido los países que fundamentaron su crecimiento de largo plazo en el endeudamiento externo. Las renegociaciones de la deuda pública, logradas en los años anteriores, ciertamente han dado un respiro importante al manejo de la política económica en aras de reiniciar el crecimiento. Ello ha disminuido notablemente la presión de mantener elevados superávits comerciales para pagar. Sin embargo, este asunto no ha sido totalmente resuelto y sigue constituyendo una importante restricción al crecimiento de largo plazo.

Fajnzylber, *op. cit.*, p. 62 demuestra que en los países con mejor

⁴ Ésta es una de las tesis centrales planteadas desde los años sesenta por Aníbal Pinto y en los aportes póstumos de Fajnzylber, 1989.

distribución del ingreso y con mayor frugalidad se liberan importantes recursos que pueden canalizarse a la inversión. Al respecto señala: “La productividad de la inversión será más alta en las sociedades en que el patrón de consumo es relativamente más austero, entendiéndose como tal, el que contiene menor proporción de bienes duraderos, energía y divisas. En esos países, la relación capital-producto tenderá a ser más baja que en aquellos en que se intenta reproducir el patrón de consumo foráneo, caracterizado por una gran proporción de consumo duradero y de energía. . . .”

En México el ahorro interno siempre ha sido escaso, y ha venido cayendo en forma alarmante en los últimos años. De ahí que el reinicio del crecimiento se ha acompañado de fuertes desequilibrios comerciales. Este debe ser un punto muy importante a considerar en la agenda de la política económica, en virtud de que de él dependerá en mucho el avance en materia de desarrollo económico. En concreto, y en términos de nuestro objeto de estudio, la recuperación salarial de los próximos años dependerá crucialmente de la capacidad de generar ahorro interno que financie inversiones de alta productividad. En ese sentido, la productividad media y marginal del empleo desempeñarán papeles muy relevantes.

Esta investigación ha demostrado y ha planteado con gran insistencia que la determinación de los salarios debe siempre considerar a los factores de oferta y de demanda del sistema económico. Privilegiar la importancia de unos sobre los otros puede provocar errores en el análisis y traer serias consecuencias sobre el buen desempeño de mediano y largo plazos de la economía.

III.3. Los salarios, el empleo y la productividad en el contexto de la modernización

El tema de la productividad ha cobrado gran relevancia en todo el mundo en los últimos veinte años⁵ y sin duda la seguirá teniendo en los próximos decenios. En nuestro país, la preocupación por este tema se inició cuando comenzó a darse el cambio en el estilo de crecimiento

⁵ Fanjzylber, *op. cit.*, p. 45 señala que hace cuarenta años este tema ocupaba una importancia secundaria: “La elevación de la productividad no se consideraba principalmente como la fuente del progreso económico, sino más bien como el origen del desempleo.”

a partir de 1982, cuando por una reducción abrupta en el flujo y en el acervo de divisas y por una exigencia de pagar fuertes cantidades por el vencimiento de la deuda externa, se nos obligó a volvernos exportadores de bienes manufacturados.

La elevación de la productividad se ha vuelto el centro del debate macroeconómico contemporáneo en todo el mundo porque se vislumbra como la única manera de mejorar la equidad y reiniciar el crecimiento, ya que es la forma más sólida y segura de iniciar la recuperación salarial sin provocar distorsiones en las demás variables económicas y de que las economías pueden mejorar su situación competitiva en el comercio mundial.

Indudablemente que el aumento de la productividad, por sí solo, no asegura que automática y proporcionalmente mejoren los salarios reales. Para ello se requiere de todo un marco legal e institucional que establezca y asegure mecanismos de difusión y distribución de los frutos creados por el esfuerzo del trabajo.

El proceso de modernización nacional de la década pasada se ha dado en condiciones muy poco favorables para los trabajadores, lo cual, entre otras cosas, se ha debido a la falta de mecanismos de concertación que, dentro del marco irreversible de modernización, definan importantes cláusulas en materia de políticas de ingresos y de generación o por lo menos de preservación del empleo.

Sin esos mecanismos, será muy difícil que se cumplan las metas cuantitativas de recuperación del empleo y de los salarios propuestas en la investigación. La polivalencia deberá ser uno de los elementos centrales sobre los cuales se base la flexibilidad laboral. Bajo esta forma, debe evitarse al máximo volver a los esquemas anteriores de relación obrero patronal que se basaban en la confrontación. En este sentido, creemos que mucho se puede aprender de las exitosas experiencias de Suecia, Corea y Japón, por nombrar quizá a los casos más relevantes.

Actualmente es impensable que los salarios mejoren sin que también lo haga la productividad o que la evolución de estas dos variables reproduzca el comportamiento observado en la primera mitad de la década de los setenta, en que los salarios crecieron más que la productividad media.

En muchos países desarrollados ha venido creciendo la productividad pero a ritmos sustancialmente menores a los observados entre 1950

y 1970. Además de ello, durante los últimos dos decenios también se ha reducido en forma alarmante su capacidad de generación de empleos industriales. Así, estos países vienen sufriendo un doble efecto negativo en su desarrollo económico: freno en el avance de la competitividad comercial y desempleo creciente.

Desde 1982 nuestra economía en su conjunto ha venido atravesando por condiciones semejantes, aunque el sector manufacturero ha experimentado una recuperación muy importante en el crecimiento de su productividad. Esto plantea retos muy importantes para toda la actividad económica, pero de manera muy especial para la manufacturera mexicana, debido a que debe convertirse en un sector líder en cuanto a la contribución en la resolución de problemas micro y macroeconómicos. En particular en cuanto a que debe volver a generar empleos, debe reducir en forma muy relevante sus consumos de divisas⁶ y de energéticos, reducir sus márgenes de ganancia y su emisión de contaminantes.

Es más, dadas las condiciones actuales, el concepto de desarrollo sustentable se convierte ahora en eje rector del quehacer productivo del sector y más aún dentro de las negociaciones que están dando forma final al tratado comercial con Norteamérica.⁷

En concreto, se plantea un reto definitivo al sector en cuanto a su contribución en el desarrollo nacional a partir de que todo ello se traduzca en una reducción de la brecha histórica de productividad particularmente con respecto a Estados Unidos y Canadá, pero con generación de empleos y generación de superávit comercial.

En ese sentido es conveniente seguir muy de cerca los procesos económicos de Corea del Sur —país altamente exportador— y recientemente de la maquila mexicana de exportación que presentan cifras macroeconómicas espectaculares, en la medida que han podido generar importantes dinámicas de desarrollo. En ese tenor, detectamos que al menos entre 1987 y 1990 las ramas de la industria manufacturera que han orientado su producción al mercado externo han observado los mejores indicadores de salarios, generación de empleos y crecimiento de productividad.

⁶ Entre 1960 y 1991 el requerimiento de importaciones del sector siempre ha sido superior al 50% del total nacional. En particular, llama la atención que el sector ha tenido un desequilibrio comercial permanente en ese periodo, lo que significa que tradicionalmente ha dependido de la riqueza en divisas generadas por el resto del sistema económico. Véase Loría, 1993.

⁷ Una presentación ágil en la que se vincula este concepto con la dinámica de la productividad puede verse en Schmidheiny, 1992.

La eventual recuperación económica del mundo se está enmarcando en un agresivo proceso de globalización e internacionalización en todos los quehaceres del ser humano. Sin embargo, este proceso determina que no todos los países sean igualmente ganadores, sino que lo serán aquellos que se inserten con mayor rapidez y eficiencia en ese proceso. Ello no sólo determinará los escenarios macroeconómicos de corto plazo, sino que también las bases fundamentales del desarrollo de largo plazo.

III.4. Las limitaciones y las exigencias

La dinámica demográfica nacional de las décadas pasadas ha tenido consecuencias importantes sobre la actual pirámide de edades y sobre el crecimiento de la PEA, por lo cual, aunque en los próximos años el grueso de la industria manufacturera pueda avanzar en la dirección de la maquiladora y aunque el crecimiento poblacional se ha reducido sustancialmente, el desempleo seguirá siendo un fuerte problema estructural que no podrá ser resuelto en su totalidad, aunque sí aminorarse.

Ante esto, la reactivación de la agricultura a partir de la elevación de su productividad media y marginal (particularmente en los sectores vinculados a la producción de exportables y de bienes salario) se convierte en un factor crucial por varias razones. La primera en el sentido de que la elevación de su productividad tendrá un efecto importante sobre la recuperación salarial. Por otro lado, el mejoramiento de las condiciones de vida de millones de personas que ahí habitan por lo menos tendrá un doble efecto positivo de freno a la emigración a las ciudades y de reducción de su fecundidad. Finalmente, la elevación de la disponibilidad bruta total de productos agrícolas representa un gran alivio a los problemas de escasez que tradicionalmente se originan por la dinámica del crecimiento.

Debido a la falta de respuesta del sector formal de la economía para generar empleos e ingresos suficientes, los mercados informales han crecido de manera impresionante en los últimos diez años. Probablemente ello ha evitado el estallido de problemas sociopolíticos como ha ocurrido en otros países. A pesar de las acusaciones que se hagan a estos mercados, lo real es que han desempeñado un papel positivo en cuanto a la evolución de nuestra variable de interés, ya que han contribuido

a nivelar los ingresos familiares resultantes de las graves caídas salariales y de la distribución funcional del ingreso. De igual modo, han constituido una salida al desempleo, lo cual ha atenuado la presión que ejercería una creciente población desocupada sobre el mercado de trabajo del sector.

A decir de Trejo Reyes, 1987, pp. 303-304, el auge de la economía subterránea es indicativo de las “reservas de energía social y de la existencia de oportunidades económicas explotables” que al conjuntarse y canalizarse dentro de la concepción de la “economía popular” (PUND, 1990) puede contribuir a resolver muchos de los problemas básicos de desarrollo que el sector formal —en específico la industria manufacturera— por sí solo no ha podido ni podrá solucionar.

Durante muchos años se despreció el potencial de generación de puestos de trabajo de la micro y pequeña empresa. Sin embargo, hay que tener en cuenta que este segmento hacia 1990 contribuía con el 35% del personal ocupado a través de constituir cerca del 96% de los establecimientos de la industria manufacturera.

Sin embargo, estas empresas enfrentan enormes dificultades para modernizarse en virtud de su tradicional marginación de los canales de crédito, de asistencia técnica y de asesoría.

Recientemente se ha observado que las empresas de tamaño pequeño muestran gran capacidad de flexibilización y de asumir los retos que plantea la problemática del mundo contemporáneo.

Finalmente, el sector informal al mantener precios inferiores a los del sector formal, ha impedido mayores deterioros en la capacidad adquisitiva de los salarios.⁸

III.5. Consideraciones finales

Hasta ahora, la gran mayoría de estudios sobre salarios se ha dirigido a analizar a los salarios directos del sector formal y a sus determinantes. Consideramos que es altamente necesario comenzar a canalizar esfuerzos hacia el estudio de los determinantes de los salarios indirectos. En ese sentido, el análisis de los efectos del gasto social (a través de

⁸ Recuérdese que la proporción de remuneraciones a ingreso nacional ha caído prácticamente a la mitad de lo que representó a mediados de los años setenta. Esta situación sería incomprensible de no ser por la existencia de ingresos complementarios —no contabilizados— que en buena parte proceden de estas actividades.

sus diversas formas) sobre los niveles de vida, reviste particular importancia, ya que a veces impacta de manera más contundente al bienestar que el salario formal.⁹

El reinicio del crecimiento —y su mantenimiento— es una condición necesaria, aunque no suficiente, para plantear la recuperación salarial. El crecimiento, cualquiera que sea su fuente de origen (mercado interno o externo), tiende a difundir sus efectos al resto del sistema, aunque de ningún modo de manera uniforme.¹⁰

En México, el reinicio del crecimiento —que de alguna manera arranca con la aplicación del PASE y luego del PECE— en el contexto de la globalización económica ha exigido y exigirá cambios en todos los órdenes del quehacer y del pensar económicos. La flexibilidad laboral, que hasta hace algunos años era vista como instrumento de acicate a los trabajadores, se presenta ahora como el eje rector sobre el cual deben construirse los acuerdos de concertación que a su vez generen mecanismos altamente eficientes para mejorar la productividad y las remuneraciones. Lo mismo ha sucedido, aunque con sus particularidades, en cuanto a la desregulación de ciertas actividades económicas y sociales.

La liberalización (aplicación de la doctrina liberal) económica ha planteado enormes retos al pensar y al hacer económicos en los últimos diez años. En particular, la reforma y la reconceptualización del Estado ha generado cambios en términos de desregulación y de darle mayor capacidad de asignación al mercado.

El mercado ha demostrado sus bondades, pero también sus insoslayables deficiencias en cuanto a esa importante tarea. Así, el nuevo concepto de “liberalismo social” que pretende enmarcar el nuevo quehacer del Estado dentro de un mayor desempeño del mercado, cobra gran relevancia en los últimos años. Sobre este aspecto véase a Villarreal, 1992.

Consideramos que este concepto guarda estrecha relación con la recomendación de Dornbusch (de Pablo, 1991) en cuanto al modelo socioeconómico que debe seguir América Latina. En particular, señala que “este modelo (...) rechaza el liberalismo que acepta la concen-

⁹ Al respecto pueden revisarse los siguientes trabajos clásicos: French-Davis, 1978, y Muñoz y Foxley, 1978.

¹⁰ Desde hace muchos años, se ha demostrado que el crecimiento *per se* no elimina la pobreza ni enriquece por igual a la sociedad. Quizá un trabajo conocido sobre el tema es el de Mishan, 1974.

tración y desigualdad que generan los mercados. Pero insiste en el máximo de libertad para aprovechar las oportunidades que brinda el mercado y dice que la regulación sea consistente con el mercado. México, hoy por hoy, parece el ejemplo más cercano a este modelo”.

Sin embargo, creemos que dentro de este nuevo marco del quehacer del Estado debe recuperarse la importancia central que guarda la promoción del desarrollo a partir de la definición de una agresiva y eficiente política de reestructuración industrial nacional que debe ser complementaria a la dinámica del mercado interno y externo.

En este sentido, después de doce años de liberalismo, Estados Unidos es un buen ejemplo a seguir, ya que ha planteado una política para revitalizar su deteriorada estructura industrial.

Todo este nuevo modelo de Estado y de relación Estado-sociedad ha venido planteando retos a la actitud de los empresarios mexicanos. Las características schumpeterianas del empresario cada vez han venido cobrando mayor importancia. Fajnzylber, *op. cit.*, acentúa la gran importancia que reviste para el estilo de crecimiento actual el cambio de la mentalidad empresarial. Señala que en el estilo anterior, se creó y acentuó una mentalidad rentista que poco tenía que ver con el concepto schumpeteriano. La competencia actual obliga a espectaculares cambios de actitud que deberán reflejarse en su función económica.

La crisis económica y social del mundo desarrollado ha sido bastante intensa y prolongada. En ese sentido, hay quienes ven pocas probabilidades para el inicio de la fase de recuperación del ciclo económico. En contraste con esa posición, en la parte final de la investigación planteamos diversos argumentos (fundamentados en las teorías y evidencias de los ciclos económicos de largo plazo) que nos hacen tener una posición un tanto optimista.

En este sentido, avizoramos un regreso intelectual a las preocupaciones del desarrollo y del crecimiento —quizá representadas por el nuevo ímpetu del neokeynesianismo en Estados Unidos—, en detrimento de las preocupaciones por el equilibrio general neoclásico.

El problema central que viene enfrentando la recuperación de la economía nacional es el elevado y creciente desequilibrio externo que ha generado. Éste es el aspecto más importante que puede empañar cualquier perspectiva optimista de crecimiento económico y de recuperación salarial para nuestro país.

Esperemos que los trascendentales cambios mundiales observados en todos los órdenes y que los cambios productivos estructurales que ha

experimentado nuestra economía a través de un manejo acertado de política económica se concreten favorablemente y ello permita confirmar nuestras conclusiones y propuestas principales.

BIBLIOGRAFÍA

- Aboites, J. (1989). *Industrialización y desarrollo agrícola en México*. UAM-X. Plaza y Valdés Editores. México.
- Banco Mundial (1991). *Informe sobre el desarrollo mundial 1991*. Banco Mundial. Washington, D. C., Estados Unidos.
- Bortz, J. (1986). *El salario en México*. El Caballito. México.
- (1988). *Los salarios Industriales en la ciudad de México, 1939-1975*. FCE. México.
- Bustelo, P. (1992). "La industrialización en América Latina y Asia Oriental: un análisis comparado". *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 12. Diciembre. BANCOMEXT. México.
- De Pablo, J. (1991). *Macroeconomía*. FCE. México.
- Fajnzylber, F. (1989). *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "castillero vacío"*. *Comparación de patrones contemporáneos de industrialización*. Cuadernos de la CEPAL. Santiago de Chile.
- Ffrench-Davis, R. (1978). "Mecanismos y objetivos de la redistribución del ingreso", en Foxley (1979).
- Foxley, A. (1978). (compilador). *Distribución del ingreso*. Colección de Lecturas, núm. 7, 1a. reimp. FCE. México.
- Gregory, P. (1986). *The myth of market failure. Employment and the labour market in Mexico*. The World Bank. Washington. D. C. Estados Unidos.
- Loría, E. (1992). "La importancia de la industria manufacturera en el desarrollo nacional", *El Financiero*, Sección Enfoques, 21 de octubre. México.
- (1993). "La industria manufacturera mexicana y el sector externo, 1960-1991", *El Financiero*, Sección Enfoques, 11 de enero. México.
- Márquez, C. (1981). "Nivel del salario y dispersión de la estructura salarial (1930-1977)", *Economía Mexicana*. CIDE. México.
- (1982). "Las diferencias salariales interindustriales: 1965, 1970 y 1975", *Economía Mexicana*, CIDE. México.
- Mishan, E. (1974). *Falacias económicas populares*. Biblioteca de Economía. Barcelona, España.
- Muñoz, O. y Foxley, A. (1978). "Redistribución del ingreso, crecimiento económico y estructura social: el caso chileno", Foxley (1978).
- PNUD (1990). *Desarrollo sin pobreza*. II Conferencia Regional sobre la pobreza en América Latina y el Caribe. Quito, Ecuador, ONU.

- Schmidheiny, S. (1992). "Hacia el cambio empresarial", en *Nueva Economía*. Cambio XXI Fundación Mexicana, A. C., núm. 1, México.
- Trejo, S. (1987). *El futuro de la política industrial en México*. El Colegio de México. México.
- (1989). *Industrialización y empleo en México*. 2a. reimp. FCE. México.
- Villarreal, R. (1992). "La economía del liberalismo social mexicano", en *Nueva Economía*. Cambio XXI Fundación Mexicana, A. C., núm. 1, México.
- Zazueta, C. y Vega, J. (1981). *Salarios contractuales contra coyuntura económica 1977 y 1979* CENIET, STYPS, México.