

# Estructura de producción, mercado de trabajo y escolaridad en México\*

María de Ibarrola\*\*  
Sonia Reynaga\*\*\*  
(colaboración especial)

## RESUMEN

Con el fin de entender, contextualizar y distinguir los sectores de la estructura heterogénea de producción en México, se considera la relación que guardan las actividades y procesos productivos con la acumulación de capital y la compra-venta de fuerza de trabajo, el grado de formalidad —legal y real— en las relaciones laborales, y la división técnico-jerárquica del trabajo. Entre estos sectores se da una gran cantidad de relaciones y movimientos que tienen que ver con la cantidad de empleos generados y la modificación cualitativa del trabajo desempeñado. Siguiendo esta concepción de la estructura heterogénea de producción del país, se analiza una población de 5 698 empleados administrativos de empresas privadas orientadas a la acumulación de capital, desde el punto de vista de su escolaridad, ingresos y puesto de trabajo.

## ABSTRACT

In order to understand, to integrate and to individualize the possible strata of the multifarious structure of the mexican productive sector, the following criteria were used: the relationship between the production processes and the accumulation of capital; the degree of formality between labor relations, and the division of labor. These relations are multiple indeed, and they have much to do in this country with the generation of new jobs as well as with the quality of work. Within this heterogeneous structure of the productive sector, we analyze here the education, incomes and jobs of 5 698 managerial workers. They belong to free enterprises which are oriented by definition to the acumulation of capital.

\* Este documento reseña la última parte de una investigación sobre la escolaridad superior y el empleo en México, realizada entre 1978 y 1982. La investigación completa versó además sobre el crecimiento de la escolaridad superior en México en 1960-1978, la composición social del alumnado de educación superior y su eventual modificación entre 1960-1978 la relación egresados/primer ingreso en la educación superior.

\*\* Departamento de Investigaciones Educativas (DIE), Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional (IPN).

\*\*\* Colaboraron además, Jesús Suaste, Josefina Granja, Enrique Bernal, Rosa Nidia Buenfil, Ma. del Rocío Juárez y Ma, Elba Rodríguez.

## I. INTRODUCCIÓN

El interés por realizar una investigación sobre el papel que desempeña la escolaridad superior en la distribución del empleo en México, surgió del estudio de una serie de relaciones entre la escolaridad y el empleo en el país, descubiertas por algunas investigaciones previas sobre el tema. En resumen, esas investigaciones demostraban algunas relaciones contradictorias:

- a) La elevada correlación existente entre escolaridad y ocupación e ingresos y el hecho de que sea la escolaridad el factor que mejor explica la desigual distribución del ingreso en el país (Muñoz Izquierdo y J. Lobo, 1974: 9-30; Vargas Galindo y S. Vera, 1977).
- b) La duda planteada sobre esa correlación por las investigaciones que la analizan a lo largo del tiempo, o referida a algunos grupos específicos (D. Barkin, 1971: 951-993).
- c) La elevada correlación entre condiciones sociales de existencia y escolaridad alcanzada.<sup>1</sup>
- d) La paulatina elevación del promedio de escolaridad de quienes ocupan altos cargos en las empresas (Muñoz Izquierdo *et al.*, 1977).
- e) La restricción general en el mercado del empleo y el crecimiento del desempleo abierto (Muñoz Izquierdo y J. Lobo, *op. cit.*).
- f) El sesgo que ha tomado la distribución del empleo hacia los sectores de población con mayor escolaridad (*ibidem*).
- g) La desigual exigencia de la escolaridad según el sector<sup>2</sup> de empleo que se analiza (V. Gómez *et al.*, 1980).

Un análisis a fondo de las teorías que pretenden explicar las correlaciones estadísticas que se manifiestan entre escolaridad empleo e ingresos permite concluir que todavía no hay suficiente claridad sobre su significado, sus límites y especificidades y el lugar que ocupa la escolaridad dentro de la dinámica general de producción y reproducción de las relaciones sociales de producción en las formaciones sociales.

La discusión puede resumirse planteando la existencia de dos diferentes líneas teóricas:

- a) Una de ellas conjunta la economía de la educación con la sociología funcionalista.

---

<sup>1</sup> U. p. 71.

<sup>2</sup> En las investigaciones realizadas en México, el término "sector" no expresa un mismo concepto. Los investigadores no se refieren a la denominación tradicional de sectores primario, secundario y terciario, sino que en ocasiones usan "moderno", "industrial"; en otras oponen un sector "formal" a uno "informal", o uno "tradicional" a uno "moderno".

Este enfoque, al analizar el papel de la educación, incluye a la tecnología como un factor de la producción, además de los factores clásicos ya conocidos (tierra, capital, trabajo); dentro de la tecnología se atribuye un papel relevante a la educación. Esta tesis se amplía y profundiza en la teoría del capital humano,<sup>3</sup> desde la cual la educación, traducida como escolaridad, se considera el factor determinante de la producción y de la productividad.

Para esta teoría, la educación es un insumo más de la producción, medible mediante los costos (reales y de oportunidad) que ocasione la escolaridad para los individuos. El carácter de inversión que la teoría del capital humano asigna a la educación puede verse desde dos ángulos: a nivel del sistema productivo se plantea como un “insumo”, es decir, como una más de las inversiones dirigidas al sistema de producción,<sup>4</sup> a nivel individual se plantea como “inversión futura” de acuerdo a la afirmación del capital humano de que “a mayor escolaridad... mayor ingreso”; en estos términos se refuerza el papel de canal de movilidad social que la sociedad ha adjudicado a la escolaridad.

La importancia y aceptación de la teoría del capital humano consiste, según Carnoy (1977), en la aparente capacidad para resolver los problemas metodológicos y operativos de medición de la educación frente a la productividad; sin embargo, una serie de investigaciones concretas enmarcadas teóricamente dentro de esta línea, comienzan a evidenciar algunos límites a su validez generalizada; se demuestra, por ejemplo, que la correlación no es igualmente comprobable en caso de poblaciones minoritarias, o que el aumento de la escolaridad entre la población de un país no ha significado una modificación en la distribución de los ingresos o que el poseer un grado escolar no garantiza el empleo, o que un mismo puesto o nivel de ingresos exige ahora mayor escolaridad que antes, etcétera.

- b) La segunda línea analítica, a la que nos referimos como “enfoque alternativo” (S. Reynaga, 1983) y de la cual se desprende teóricamente este estudio, intenta ser una alternativa de análisis para el estudio de la problemática educación-empleo. Esta relación se ve

---

<sup>3</sup> Las tesis del capital humano se desprenden de las teorías clásica y neoclásica de la economía y se constituyen como teoría aproximadamente en la década de los años sesentas en Estados Unidos. La teoría de capital humano surge en el contexto de un crecimiento acelerado de la matrícula escolar a nivel mundial (Coombs, 1968) y pretende explicar la incidencia que dicho crecimiento tiene sobre la producción. Theodore Schultz (*Valor económico de la educación, 1963*) es considerado su máximo representante.

<sup>4</sup> La educación. . . “posee el mismo carácter que las inversiones económicas propiamente dichas”. . (Medina Echavarría, *Filosofía, Educación y Desarrollo*, p. 108).

ya no como una relación binominal —que se manejó inclusive como relación causa-efecto—, sino como un fenómeno multideterminado e inmerso en una totalidad compleja. La gran mayoría de los aportes que conforman este enfoque adoptan como eje de análisis el materialismo histórico (con mayor o menor profundidad y éxito), pues parte del hecho de que las relaciones que asumen la educación y la estructura productiva son la expresión del largo proceso histórico en que han venido desarrollándose las relaciones sociales de producción.

Dentro de este enfoque alternativo caba un grupo relativamente amplio de líneas interpretativas; es posible distinguir entre éstas desde los “economistas radicales norteamericanos”<sup>5</sup> hasta los “radicales sudamericanos”, pasando por los intentos alternativos de algunos teóricos mexicanos o que investigan en México.

El grupo de estudiosos “radicales sudamericanos” (Labarca, Vasconi, Finkel, Janossy, Segré) establece planteamientos que no sólo sistematizan una serie de críticas a las tesis neoclásicas, sino que plantea una serie de alternativas de análisis a la problemática de la educación en relación a la estructura productiva. Es justamente este grupo el que ha logrado conformar lo que hoy conocemos como una línea de análisis alternativa para América Latina: la economía política de la educación.

Para adentrarse en el estudio y análisis de la escolaridad en relación con la estructura productiva, esta teoría distingue varios niveles analíticos, entre los cuales cabe señalar los siguientes: el uso de la tecnología, las condiciones de trabajo, la calificación y la organización del trabajo, la división del trabajo, la ideología dominante y su compatibilidad con la economía de la educación, etc. Plantea que “las determinaciones más generales del sistema de educación provienen de su papel económico, en tanto que contribuye a la reproducción de la fuerza de trabajo; de su papel político en tanto proporciona la base de comprensión y aceptación de la sociedad y de su histo-

---

<sup>5</sup> Los economistas “radicales norteamericanos”, plantean que el sistema escolar no necesariamente permitirá incrementos en la productividad y el ingreso de las personas, sino que, por el contrario, el sistema escolar tiene su fundamento en la desigualdad social y su función será la de reforzar una determinada estructura social de producción, contribuyendo de esta manera a su permanencia, basada, posiblemente, en la jerarquía laboral (Bowles, 1973; Gintis, 1971; Bowles, 1972; Carnoy, 1971).

ria; y finalmente de su contribución a los mecanismos de formación de la personalidad que no pueden reducirse a la mera socialización ideológica o a la creación de hábitos de aceptación de la autoridad. Estas dimensiones distintas o formas de inserción de los aparatos educativos en las formaciones sociales, ocurren en la historia, es decir, geográfica y temporalmente situadas y de manera diferente en los distintos periodos y sociedades sobre los que se hace el análisis” (Labarca *et al.*, 1980: 18).

Dentro de la amplia línea teórica que abren estos estudios alternativos, destacan los trabajos que critican las nociones liberales sobre el mercado de trabajo y que proponen los conceptos de estructura dual, (Gordon, Reich y Edward, 1973), mercados segmentados (M. Carnoy, 1982) y estructura heterogénea,<sup>6</sup> y que determinan una modificación radical en la interpretación de la relación escolaridad-empleo que ofrecen estos estudios.

Es dentro de esta línea donde se inscribe la investigación que ahora se presenta, no como aplicación local de una teoría acabada —que no existe— sino como intento de contribuir al conocimiento y comprensión del problema de la relación entre la escolaridad superior y el empleo en el país, a partir de los esfuerzos previos.

En efecto, al tratar de comprender las relaciones entre la escolaridad y el empleo, conservando el enfoque totalizador que ofrece el materialismo histórico a través de la economía política de la educación, se fue perfilando una problemática de investigación mucho más compleja. En ella intervienen más dimensiones políticas y sociales que los dos factores explícitos en la mayoría de las investigaciones mencionadas al principio: la escolaridad y la ocupación, manejadas como “variables” separables del contexto social e histórico específicos en el que se desarrollan.

El conocimiento que aporta la teoría de las formaciones sociales sobre el estrecho vínculo entre la estructura y la superestructura de una sociedad, y el que aporta la teoría de la dependencia sobre los límites y posibilidades del desarrollo capitalista en los países “sub-

---

<sup>6</sup> Ver: Vidart, *G Necesidades de formación profesional en la producción*, Tesis de Maestría, FLACSO, México. Estas propuestas se analizan con más detalle en el trabajo de tesis realizado por Sonia Reynaga.

desarrollados”, son aprovechados en esta investigación. Posibilitan una mayor solidez teórica y profundización a la explicación del tipo de vínculo que se establece entre la escolaridad y el empleo o, para decirlo en términos más precisos, el vínculo de la escolaridad superior con el mercado de trabajo. En él intervienen de hecho todos los niveles determinantes en una formación social capitalista dependiente: el tipo de desarrollo económico, las clases sociales que se desarrollan y consolidan junto con él, su lucha por el poder y el valor que le conceden para ello a la escolaridad y el discurso ideológico-político dominante en torno a la escolaridad.

De acuerdo con esta doble aportación teórica, se reinterpreta un conjunto de procesos imbricados en la relación educación superior-empleo:

- a) El tipo de desarrollo económico seguido en el país a partir de la Revolución. Este último, por sus características propias (industrialización capitalista dependiente), está consolidando una estructura ocupacional cada vez más heterogénea, con diferentes sectores laborales distinguibles e interrelacionados de manera subordinada. Estos distintos sectores —dada su conformación— tienen diferentes exigencias en cuanto a la escolaridad de la población que pretende ingresar a ellos. En concreto, el sector que caracterizaremos más adelante como “orgánico de capital” determina un mercado de trabajo que impone exigencias de escolaridad cada vez más elevadas según una ley de la oferta y la demanda que enfrenta mayor cantidad y calidad de la fuerza de trabajo a un reducido espacio de empleo; pero otros sectores de producción podrán regirse conforme a otras lógicas. Este planteamiento provocó la necesidad de profundizar en la teoría de la estructura heterogénea de producción, que condujo a la propuesta que se presenta como parte fundamental de este trabajo. Conforme a ella se delimita y especifica el sector laboral en el que opera la correlación escolaridad-empleo-ingresos, buscando profundizar en el porqué de esa manifestación superficial.
- b) La relación entre las clases sociales y la escolaridad. Esta relación tiende a manejarse comúnmente en términos de una correlación comprobada entre posición socioeconómica (ingresos, ocupación,

zona de residencia, etc.) y escolaridad alcanzada, y entre esta última y el nivel ocupacional y de ingresos. Esta correlación, a su vez, ha dado lugar a dos interpretaciones radicalmente opuestas: la primera, que la escuela se ve fuertemente limitada por las condiciones socioeconómicas y culturales de vida de la población en su acción de cambio social y desarrollo económico; la segunda, que la escuela es un aparato ideológico de Estado que logra la reproducción de las relaciones sociales y las estructuras de dominación. Ambas interpretaciones niegan en última instancia el papel de cambio de la escuela. Una nueva interpretación de esa doble correlación mencionada, la hace aparecer como una expresión del enfrentamiento entre las clases sociales dentro del espacio escolar. Expresa, en particular, el resultado temporal de las contradicciones que se desprenden de la existencia de distintos proyectos socioeducativos e intereses educativos de distintos grupos sociales, en los cuales la educación escolar juega un papel muy importante para la obtención de empleo.

Dada la estructura de clases en el país, en un trabajo previo se identificaron por lo menos dos proyectos que tienen intencionalidad, racionalidad y fuerza en las acciones escolares que emprenden: por un lado, el del Estado mexicano, que ha ampliado de manera notable las oportunidades de escolaridad en las últimas décadas, haciendo eco a las aspiraciones de la población y aumentando el promedio de escolaridad de la población; por otro, el de la burguesía empresarial, que ha logrado imponer dentro del sistema escolar una gran cantidad de mecanismos de selección que, de hecho, provocan la deserción mayoritaria de quienes ingresan en algún momento al sistema escolar (Ibarrola, 1982).

- c) El discurso político-ideológico dominante. Según este último, la escolaridad, tanto para el Estado como para la burguesía, adquiere el papel causal del desarrollo socioeconómico y político del país, al atribuir a una mayor y mejor educación escolar la posibilidad de mejor empleo, mejores ingresos, mejores condiciones de vida en general y mayor participación política. Estos planteamientos, al tiempo que defienden la contraparte de esa posición, consistente en justificar la posición social desfavorable de grandes núcleos de

población debido a su falta de escolaridad, obligan a los responsables de la dirección del país a proporcionar cada vez mayores oportunidades de escolaridad.

La población en general acepta ideológicamente el canal escolar para mejorar sus condiciones de vida y presiona por alcanzar niveles cada vez más elevados de escolaridad. Se enfrenta, sin embargo, a los mecanismos de aprobación y promoción que impone el sistema escolar y que producen una estricta selección entre la población, por lo que finalmente al nivel superior del sistema llega menos del 10% de la población que logra ingresar al mismo.

Retomando esas tres determinaciones, se planteó la siguiente tesis básica de la investigación.

La problemática fundamental del vínculo que se establece actualmente entre la escolaridad superior y el empleo surge de las contradicciones entre: a) el uso ideológico que hace el Estado mexicano de la escolaridad como factor de desarrollo; b) el uso ideológico que hace de ella la burguesía como factor de "selección social legítima"; c) la aceptación generalizada entre toda la población, a nivel de sentido común, de que la escolaridad es un factor esencial para la movilidad social; y de las oportunidades estructurales de empleo que permite el tipo de desarrollo económico y social seguido en el país. Todo lo anterior se encuadra en el supuesto de que la escolaridad capacita para el trabajo. Estos diferentes usos de la escolaridad —que tienen que apoyarse en una situación empíricamente comprobable: mayores oportunidades de escolaridad y cierta movilidad social, por ejemplo— convergen en el inevitable crecimiento de la población escolarizada y en su cada vez más aparente "disfuncionalidad" con las oportunidades ocupacionales que puede ofrecer el aparato productivo dominante.

El Estado mexicano no puede dejar de ofrecer oportunidades escolares a toda la población, porque ello afectaría directamente el consenso en cuanto a su legitimidad como grupo dirigente capaz de conducir al país a un desarrollo justo y democrático. Esta oferta de oportunidades escolares se dirige de manera preferente y coyuntural hacia quienes reúnen los requisitos legítimos (certificados, buenas calificaciones) para obtener mayor escolaridad, pues con la que ya alcanzaron no obtienen mejores condiciones de vida.

Al mismo tiempo, las relaciones sociales de tipo capitalista dependiente, que rigen la estructura económica del país, impiden la creación



de los puestos laborales necesarios para que la población en general, y en particular la que egresa del sistema escolar, alcance el tipo de empleo ofrecido mediante el discurso ideológico a su escolaridad.

Cuando la población logra una mayor escolaridad relativa, pero se sigue enfrentando de cualquier forma al bajo nivel de ingreso, al subempleo o inclusive al desempleo (en virtud de las determinaciones de la estructura ocupacional), la estructura jerárquica y gradual del sistema escolar admite el recurso ideológico de atribuir esa situación a la ausencia de una escolaridad mayor.<sup>7</sup>

En ese sentido, la duda principal que subyace a este estudio es cómo se incorpora al empleo ese pequeñísimo sector de la población que logra —supuestamente por sus mejores condiciones de existencia— superar el proceso de selección que se realiza a todo lo largo de la escolaridad, y alcanza finalmente la escolaridad superior.

Los resultados de este estudio nos conducen a proponer, en términos generales, que la escolaridad —como síntesis de una serie de fuerzas e intenciones— canaliza a un sector, pequeño pero cada vez más numeroso de la población, relativamente hablando (*ibíd*), hacia un sector muy bien determinado del mercado de trabajo. Este grupo relativamente numeroso proviene fundamentalmente de los estratos dirigentes y de las clases medias del país, debido a la fuerte determinación social que tiene en el país la selección escolar. El sector al que se orienta este grupo es a la acumulación de capital y de altas tasas de ganancia, en el que se establecen, además, relaciones formales de trabajo y se estructura una compleja división técnico-jerárquica del mismo. Esta última permite ampliar las posibilidades de movilidad ocupacional individual, pero, al mismo tiempo, concentra en muy pocos puestos el conocimiento y las responsabilidades de planeación y organización de todo el proceso laboral.

El sector laboral mencionado, tiene estructuralmente ciertas posibilidades de crecimiento, determinadas por el desarrollo capitalista dependiente del país, posibilidades que son inferiores a las necesidades de incorporación al empleo supuestamente garantizadas a la población con mayor escolaridad.

Este enfrentamiento constituye uno de los aspectos más agudos de la contradicción entre la escolaridad y la estructura social, política

---

<sup>7</sup> En la historia reciente del sistema escolar, se ha puesto especial énfasis en el diseño de escolaridades terminales vinculadas directamente con el trabajo. Esta tendencia es clara analizando el crecimiento del subsistema de enseñanza tecnológica. Sin embargo, los esfuerzos estudiantiles por transformar este tipo de escolaridades hacia escolaridades denominadas "propedéuticas" (que conducen a una escolaridad superior) han ganado la batalla.

y económica del país. Se han propuesto distintas formas para resolver esta contradicción. La que nosotros sugerimos es la que refuncionaliza esa relación contradictoria, mediante una cierta utilización de los más escolarizados dentro de la compleja estructura técnico-jerárquica conforme a la cual se organizan las relaciones de producción en el sector. Analizaremos en este trabajo cuáles son las principales formas que adopta esa utilización.

## II. LA ESTRUCTURA HETEROGÉNEA DE PRODUCCIÓN EN MÉXICO

Se mencionó anteriormente que a consecuencia de la discusión sobre las teorías que explican la relación entre la escolaridad y el empleo, difícilmente podamos enfocar nuestro estudio a partir de los principios que sostienen una relación de igualdad de todos los trabajadores ante el mercado de trabajo, pues desde el comienzo de la investigación teníamos ya la evidencia de diferencias notables en el acceso al trabajo; tomamos entonces la decisión teórica de explicarlas y relacionarlas como contradicciones producidas por una estructura de producción compleja y heterogénea.

Tres tipos de informaciones daban cuenta del anterior planteamiento:

- a) La evidencia empírica accesible a los investigadores sin necesidad de buscarla lejos de su realidad inmediata: la realidad laboral visible a través de la propia experiencia de la experiencia de familiares o conocidos y de la que se evidencia en el espacio de localización del propio centro de trabajo, aportó una gran riqueza informativa<sup>8</sup> que se analizó en un seminario semanal durante más de un año, en forma paralela a otras actividades de investigación, y a la luz de las investigaciones y planteamientos teóricos más recientes.
- b) La diferencia de términos que se usan en el lenguaje común y corriente, en los censos o en las investigaciones sobre el tema: empleo, ocupación, profesión; empleo de base o plaza, subempleo, desem-

---

<sup>8</sup> Las experiencias que se analizaron en el seminario semanal incluyeron trabajos de profesionistas liberales, empleados gubernamentales, ejecutivos de empresa, comerciantes, obreros, campesinos, servicios domésticos, jornaleros agrícolas cuyas rutinas eran conocidas a fondo. Se analizaron relaciones laborales estables e inestables, continuas y discontinuas y se discutió sobre las diferencias observadas en cuanto al número, sexo, edad y actividad en los "trabajos" desempeñados por los vendedores ambulantes, tragafuegos que utilizan la confluencia de avenidas próximas al centro de trabajo como lugar de operación, etcétera.

- pleo, subocupación, etc., cuyas definiciones, aunque incompletas e insuficientes aluden efectivamente a conceptos diferentes.<sup>9</sup>
- c) Las investigaciones disponibles sobre el tema, las cuales, a pesar de responder a enfoques teóricos diferentes e inclusive opuestos, coinciden sin embargo en describir las diferencias mencionadas en el acceso al trabajo con niveles de profundidad y explicaciones variadas.

Analizamos con detalle las escasas investigaciones previas sobre la relación entre escolaridad y empleo realizadas en México,<sup>10</sup> y, a partir de ellas, las teorías que las respaldan y las critican.<sup>11</sup> Dimos especial atención a las propuestas latinoamericanas ya elaboradas sobre la existencia de una estructura heterogénea (P. Singer, 1976) y a las norteamericanas y europeas sobre la existencia de mercados segmentados de trabajo (R. Carnoy y R. Carter, 1980), en las que se plantean fuertes críticas al enfoque neoclásico y a la teoría del capital humano.

Profundizando estas teorías, la tesis que se defiende en este trabajo es que las correlaciones y diferencias en cuanto a escolaridad y empleo son sólo las manifestaciones más superficiales de las relaciones de poder que se dan entre las clases sociales del país para el acceso al trabajo dentro de la compleja y heterogénea estructura ocupacional; esta última generó y determinó el tipo de desarrollo económico asumido por el país en virtud

<sup>9</sup> Se revisaron diccionarios de las siguientes disciplinas: administración, economía, sociología (marxista y funcionalista) y filosofía; además se analizaron las conceptualizaciones que en torno a estos términos manejan instituciones como Sec. del Trabajo, UCECA, CONACYT y algunos investigadores como: E. Kritz (*Educación y Empleo*, Venezuela, Centro Interamericano de Estudios e Investigaciones para el Planeamiento de la Educación, OEA, Serie Estudios e Investigaciones, vol. 1974). G. Labarca, *op. cit.*, Javier Bonilla (*Evaluación y análisis de la información disponible sobre empleo, desempleo y subempleo*, Comisión Nacional Tripartita, México, 1973), P. Singer *op. cit.*, Clara Jusidman (Secretaría del Trabajo y Previsión Social).

<sup>10</sup> Ver: Muñoz Izquierdo, Carlos-Lobo José *op. cit.*

– Muñoz Izquierdo C. *et. al.* “Educación y Mercado de Trabajo”, *Revista del CEE*, vol. VIII, No. 2, 1978, México.

– Brooke, Nigel. “Actitudes de los empleadores mexicanos respecto a la educación: ¿Un test de la Teoría del Capital Humano?”, *Revista del CEE*, vol. VIII, No. 4, 1978, México.

– Montemayor, Mtz. Aurelio H. “Educación y distribución del ingreso en México” *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, vol. X, No. 2, 1980, México.

– Gómez Campo, Víctor Manuel *et al.*, *op. cit.*

<sup>11</sup> La característica fundamental de las investigaciones realizadas en México es la ausencia de un cuerpo teórico coherente construido a partir de los resultados encontrados. Implícitamente —salvo dos o tres— parten de la teoría del capital humano, aunque la mayoría de ellos tenga que refutarla con sus conclusiones. En ocasiones se hacen alusiones aisladas a elementos de otras teorías (legitimación, devaluación escolar, etc.), pero sin que existan todavía más que unos cuantos esfuerzos por integrar una explicación general alternativa, como podría serlo la economía política de la educación.

de la fuerza de las clases sociales que entran en juego, se generan y desarrollan en torno a él.

### **A) El desarrollo del país y las fuerzas sociales que lo generan y se generan en el proceso**

A partir de la Revolución de 1910, la manifestación más aparente del desarrollo económico ha sido la creciente industrialización del país. Esta industrialización, como lo han demostrado múltiples estudios económicos y sociales, (F. Carmona *et. al.*, 1970; N. Huacuja y J. Woldenberg, 1979; O. Sunkel y P. Paz 1979; S. Zermeño, 1978), no ha sido un proceso neutro de crecimiento, válido para cualquier país, sino que continúa y consolida una inserción dependiente en el proceso capitalista de industrialización mundial. Producto de este proceso de crecimiento ha sido la consolidación de una estructura heterogénea de producción en la que se articulan de manera desigual y combinada diferentes procesos productivos que determinan formas de acceso al trabajo y condiciones materiales de vida totalmente antagónicas entre los distintos grupos de población del país.

Este fenómeno de industrialización del país se explica precisamente por el conocimiento, consolidación, surgimiento de nuevos grupos sociales y de la articulación entre ellos, con base en las relaciones de fuerza que pueden establecer. Desde distintas inserciones estructurales y posiciones de poder, estos grupos han participado en el desarrollo, capitalizando sus beneficios a favor de grupos restringidos y en detrimento de las mayorías del país.

Para los fines de este trabajo, interesa señalar muy brevemente cuáles son las fuerzas sociales que han jugado un papel definido en la consolidación de este desarrollo industrial capitalista dependiente. En términos generales, de la interacción de los grupos ligados a la propiedad de la tierra o a la producción manufacturera, en diferentes posiciones: propiedad y dominio vs venta de fuerza de trabajo, se consolida una burguesía como clase dominante (aunque no como bloque estático ni homogéneo); se expanden, diversifican y modifican las "clases medias" como resultado del tipo de división social y técnico-jerárquica del trabajo industrial y de servicios, y se consolidan los obreros como clase contestataria. Los campesinos se diversifican y pauperizan a partir de un proceso de industrialización agrícola que desfavorece la producción en los minifundios y ejidos, restringe las oportunidades de empleo en los neolatifundios y produce grupos sociales como los jornaleros y los minifundistas. De este último grupo saldrán los inmigrantes (a las ciudades o al extranjero), los invasores de

tierra o los grupos sumidos en una autosubsistencia cada vez más difícil.

Como fuerza fundamental, que incorpora de distinta manera los intereses y proyectos de estos cuatro grupos, está el Estado mexicano.

Puede ser discutible pero no temerario afirmar que la hegemonía dentro de esta heterogénea formación social corresponde al muy *sui generis* Estado mexicano y no a la burguesía, entendido aquél como un Estado que organiza la participación de los distintos grupos sociales fomentando alianzas diferentes,<sup>12</sup> otorgando importantes concesiones en distintos momentos y canalizando la lucha de clases dentro de cauces institucionalizados. Es el discurso ideológico-político del Estado y la práctica que lo sustenta el que logra el consenso. Este discurso se centra en una articulación favorable de un acendrado nacionalismo, que pasa desde lo económico hasta lo cultural; de la participación (discursiva y formal) de todas las fuerzas sociales mencionadas en el gobierno y los beneficios del desarrollo, y de un crecimiento económico centrado en la modernización y la industrialización tecnológica.

Uno de los mecanismos sociales más efectivos para lograr y consolidar el consenso en torno a este tipo de desarrollo ha sido la escolaridad, en especial a partir de 1940. Esta última se inserta en la vida social, respondiendo a los supuestos de la teoría del desarrollo. Esto es, se le considera como una inversión para la formación de recursos humanos, un medio objetivo de selección social y un instrumento de progreso técnico.

El desarrollo de la escolaridad intenta resolver, a partir de la década de los cincuentas, por la vía superestructural, el atentado estructural que el tipo de desarrollo industrial capitalista dependiente opone al proyecto global del Estado mexicano. Si el proceso de acumulación de capital responde a intereses hegemónicos de la metrópoli, provoca una distribución crecientemente inequitativa del ingreso y, en general, de todas aquellas condiciones materiales que determinan la existencia; la escolaridad, a su vez, presenta un contenido fuertemente nacionalista, se distribuye cada vez más a toda la población y ha constituido un mecanismo efectivo para la movilidad individual (a través de la supuesta capacitación para el trabajo industrial y de servicios).

La tecnología, en particular, resulta una de las instancias más concretas por las que se hace depender al desarrollo económico, basado en la incorporación de tecnología generada en los países capitalistas hege-

---

<sup>12</sup> Una muy interesante discusión sobre la naturaleza del Estado mexicano, que incorpora la nacionalización de la banca, las relaciones entre los empresarios y el Estado y el cambio de poderes en el país, aparece en el artículo de Héctor Aguilar Camín, *Nexos*, dic. 1982.

mónicos, de la escolaridad. El conocimiento sobre el manejo, operación, administración y mantenimiento de la maquinaria industrial, pero más aún el conocimiento sobre la naturaleza cualitativamente diferente de las relaciones sociales que rigen el proceso de producción industrial caracterizado, exigen una preparación y capacitación muy específicas que si bien se logran de manera efectiva en el trabajo mismo, fundamentan la exigencia de la escolaridad como requisito de acceso. Relacionada con la naturaleza jerárquica y gradual del sistema escolar, la naturaleza jerárquica de las relaciones internas de trabajo ha exigido diferentes niveles de escolaridad para los puestos de diferente jerarquía.

## **B) Una propuesta para la comprensión de la estructura heterogénea de producción en México**

Las teorías estudiadas<sup>13</sup> sobre los mercados segmentados de trabajo o la estructura heterogénea, constituyen formas de ver la estructura de producción del país que nos parecen sugerentes, pero incompletas. A lo largo del estudio nos convencimos de que si bien la estructura de producción en el país es heterogénea, desigual y combinada, se necesita un mayor avance en la caracterización de la forma en que se delimitan y, sobre todo, se interrelacionan los diferentes sectores que la componen, y en particular de las dinámicas diferentes, pero dependientes, de acceso al trabajo que generan y median la ley de la oferta y la demanda.

Partiendo de esa necesidad proponemos tres grandes criterios como ejes para elaborar una caracterización más compleja y concreta de esta estructura heterogénea. El primero, centrado en la forma en que las distintas actividades y procesos de producción se relacionan con la acumulación de capital y la compra-venta de fuerza de trabajo; el segundo, centrado en el grado de formalidad con que se establecen relaciones laborales internas a los procesos de producción; y el tercero centrado en la división técnico-jerárquica del trabajo interno a esos procesos.

## **C) La relación con la acumulación de capital y la compra venta de fuerza de trabajo**

Con respecto a ese primer criterio, adelantamos la existencia de tres posibles sectores caracterizados por diferentes relaciones: a) el sector propiamente de capital: orgánico; b) el sector estatal: complementario; c) el sector de subsistencia: contradictorio.

---

<sup>13</sup> Véase la bibliografía citada. Un mayor análisis y crítica aparece en el trabajo de tesis de Sonia Reynaga, *op. cit.*

1. El sector de capital, sector orgánico dentro de una formación capitalista, estaría caracterizado por una producción de bienes y servicios basada en la extracción de plusvalía como fuente de acumulación de capital y búsqueda de ganancia. Este sector no es internamente homogéneo.<sup>14</sup> Una caracterización mucho más precisa exige dar cuenta de las diferencias internas que se desprenden de:
  - a) La relación entre capital y trabajo.
  - b) La tasa de productividad.
  - c) El tamaño de la empresa según el monto del capital, número de trabajadores, etc.
  - d) El régimen jurídico de propiedad: estatal, privado, mixto, cooperativo.
  - e) El origen del capital: nacional, extranjero, privado, estatal, mixto, etc.
  - f) La rama de actividad.
  - g) El tipo de institución.

Tal vez el eje que debiera reunir estas distintas variables e integrarlas en forma dinámica sería el tipo de tecnología aplicada, tanto para la producción como para el control de la misma y de la información interna. La tecnología daría cuenta también del grado de dependencia del sector en general y de las empresas que lo forman. Dentro de este sector de acumulación caben actualmente los grupos de servicios profesionales, tales como bufetes de abogados, contadores, arquitectos, ingenieros y los centros médicos privados que constituyen una nueva modalidad del ejercicio profesional, los cuales se organizan conforme a la misma lógica de eficiencia, división del trabajo, acumulación de capital y obtención de ganancia.

Conforme a este criterio, la lógica de acceso al trabajo se desprende de una verdadera relación de compraventa de fuerza de trabajo. La productividad determina la capacidad de compra de fuerza de trabajo; la racionalidad que está detrás de la productividad es el máximo de "eficiencia" (variable según las características internas anteriormente señaladas), en la acumulación de capital<sup>15</sup> y/o la tasa de ganancia. En este sentido, no se crean trabajos más que en la medida en que garanticen una ganancia "lícita". La afirmación anterior se expresa en declaraciones abiertas y explícitas de pequeños y grandes empresa-

---

<sup>14</sup> Gabriel Vidart, en una investigación reciente sobre la industria manufacturera del país, identifica diferentes "tramos tecnológicos" que la conforman como una industria oligopólica y muy heterogénea. Ver: el informe de investigación de G. Vidart y equipo de investigación sobre la "Industria en México y su requerimiento de mano de obra". México, CONAPRO, 1982.

<sup>15</sup> Sería indispensable darle su lugar específico a las cooperativas que si bien se pueden orientar a la acumulación de capital, pueden tener otra lógica en cuanto a la creación de empleo o la distribución de la ganancia.

rios; declaraciones que son aceptadas no sólo como razonables, sino como justas dentro del sistema.<sup>16</sup>

2. Un segundo sector individualizable conforme a este criterio sería el estatal, caracterizado por la compleja relación con el capital que sostiene el Estado y que se desprende de su composición interna y de las funciones que cumple en una sociedad como la nuestra. Su estudio más amplio cae dentro de lo que es el análisis de Estado no sólo en una sociedad capitalista dependiente, sino en particular conforme a la historia del Estado mexicano.

Interesa para este trabajo distinguir:

- i) una relación directa del Estado mexicano con la acumulación de capital, a través de las empresas de capital estatal. Estas empresas caen de hecho en el sector anterior;
- ii) una relación indirecta de favorecimiento a la acumulación de capital a través de la producción de bienes y servicios denominados de infraestructura: carreteras, energía eléctrica, exención de impuestos, subsidios en los servicios públicos, etc.;
- iii) otro tipo de relación de la actividad estatal con la acumulación de capital<sup>17</sup> se da a través de la producción de bienes y servicios para la cohesión y reproducción de la sociedad. Entre éstos están los que se desprenden de las funciones de gobierno y administración pública y los que se desprenden de los servicios de seguridad social en general: educación, salud, vivienda, etc., que justifican al Estado mexicano como un Estado “al servicio de las mayorías”.

La lógica de acceso al trabajo en este sector difiere de la lógica del sector de capital: no responde únicamente a la racionalidad de comprar la fuerza de trabajo que asegure una eficiente acumulación de capital, sino que llega a ser múltiple y combinada. Además de la anterior, una segunda “lógica” estatal será crear los trabajos que exige la prestación de servicios de gobierno y administración, de

---

<sup>16</sup> José Luis Mejía reporta una carta de Lorenzo Servitje, miembro destacado de la Unión Social de Empresarios Mexicanos, en la que defiende que la “utilidad es al Empresario lo que el salario al trabajador”. Ver: “Los intocables”, Excélsior. En los primeros meses del régimen del presidente Miguel de la Madrid, las luchas por el control de salarios vs el control de precios expresan con claridad la esencia de la relación laboral e este sector.

<sup>17</sup> Se prefiere no calificar esta relación como automáticamente favorable a la acumulación de capital, ya que, aunque la bibliografía sobre el tema parecería autorizarlo, la relación parece ser cada vez más compleja y contradictoria.



infraestructura y sociales que le corresponden dentro de la totalidad de la formación social. Esta lógica no conduce evidentemente a la eficiencia económica (acumulación y ganancia) que buscan las empresas capitalistas. Una tercera “lógica” estatal se desprende de la función de cohesión y sostenimiento de la sociedad en su totalidad; tiene como racionalidad crear actividades remuneradas para la población que no es absorbida por el sector orgánico de capital, con el fin de conservar un cierto nivel de ingresos y de actividad económica en el país. En última instancia, el Estado puede llegar a crear trabajos simplemente para absorber los límites más conflictivos del desempleo que generan los vaivenes y fluctuaciones de la oferta y la demanda regidas por el sector orgánico de capital.<sup>18</sup>

Aquí surge inmediatamente la duda sobre cuál es la lógica que predomina en el papel del Estado mexicano como creador de empleos. La respuesta seguramente dependerá de las coyunturas históricas y exige un análisis histórico que rebasa los límites de esta investigación.<sup>19</sup>

En el análisis de estos dos sectores se ha venido hablando de “racionalidad” en la creación de relaciones de trabajo. Vale la pena agregar que no todas las relaciones se explican racionalmente, aunque la lógica de la racionalidad pueda diferir notablemente. Cabe esperar también un cierto grado de irracionalidad: clientelismo, compadrazgos, mala planeación, como explicación de la creación de ciertos trabajos.

3. Un tercer sector susceptible de ser identificado con base en el análisis de la relaciones de los procesos laborales con el capital, es el que denominamos de subsistencia. Su característica más evidente es que los trabajadores establecen relaciones inmediatas con la producción de bienes o servicios o crean actividades remuneradas de muy distintas formas, incluyendo la beneficencia, no con miras a acumular capital sino a resolver necesidades de subsistencia de los trabajadores y sus familias. Su característica estructural fundamental es ser la contraparte del sector capitalista, producto de la destrucción de

---

<sup>18</sup> Véanse, al respecto, los trabajos de Elmer Altvater. “Capitalismo y clases sociales”, “Marxismo y clases sociales”, en *Crítica de la economía política*, Barcelona, Ed. Fontamara, núm. 3 y 4, 1977.

<sup>19</sup> Una vez más, los primeros meses del régimen del presidente Miguel de la Madrid constituyen un momento en el que se expresa con claridad este triple papel del Estado y los límites que se lo imponen.

empleos y fuentes de trabajo que genera el proceso capitalista<sup>20</sup> que, agravado por la forma dependiente en que se desarrolló el país no logra incorporar a toda la población dentro de su dinámica. Este tercer sector queda impreciso debido a que los niveles de subsistencia pueden ser sumamente variables, a que acepta una gran diversidad de ingresos posibles (eventuales o estables, elevados o muy bajos) y a que se puede localizar en el campo o en la ciudad. La lógica de creación de trabajos en este sector es individual, inmediatista y variada; depende del nivel y la estabilidad de los ingresos percibidos por cada trabajador y de su apreciación de mejores posibilidades.

#### **D) El grado de formalidad en las relaciones laborales**

El segundo criterio que se propuso para avanzar en la caracterización compleja y concreta de la heterogénea estructura de producción del país fue el grado de formalidad con que se establecen las relaciones de trabajo. Este segundo criterio cruza perpendicularmente los tres sectores caracterizados conforme al criterio anterior y, en este sentido, delimita espacios más claramente en cualquiera de ellos; esto es, no es posible identificar las relaciones formales con el sector de capital o con el estatal, ni las informales con el de subsistencia.

Una mayor profundización con respecto a este criterio que la que se hizo para fines de esta investigación, permitirá seguramente identificar categorías más precisas; por lo pronto proponemos las dos categorías extremas: formal e informal.

- a) El establecimiento de relaciones laborales formales se caracteriza por la definición precisa y concreta de la relación y la actividad laboral en sus aspectos de contenido, duración, horario, salario y prestaciones y responsabilidades de las partes. En cierto sentido puede decirse que es una relación legal, puesto que los mínimos están regidos por la ley, pero lo importante es que se llevan a la práctica de acuerdo con ella.

Desde el punto de vista de los propietarios o poseedores del capital, compradores de fuerza de trabajo, el establecimiento de relaciones laborales "formales" está basado en la obtención racional de plusvalía, la racionalidad impuesta por los principios de la administración científica. Las condiciones formales y la magnitud de las prestacio-

---

<sup>20</sup> Por ello, este sector no se puede identificar plenamente con las actividades precapitalistas que identifica el marxismo clásico.

nes<sup>21</sup> se otorgan como incentivo y premio a una (supuesta) mayor productividad que garantiza la acumulación de capital y la ganancia. El trabajo toma aquí su forma más estricta de empleo, y el empleo, a su vez, se crea como inversión, sólo en la medida en que reditúa más allá del costo que implica la reproducción de la fuerza de trabajo.

Es importante señalar que los sindicatos han jugado un papel determinante en el establecimiento de relaciones laborales formales, y que las luchas sindicales son las que han conducido a la incorporación en la legislación de esas exigencias, inclusive como anticipación de esas luchas. A pesar de la legislación, los sindicatos poseen una fuerza relativa y coyuntural para hacer cumplir la formalidad de la relación: en ocasiones su fuerza rebasa lo establecido por la ley y obtienen prestaciones mayores, inclusive modificando la ley; en otras ocasiones su fuerza es menor y ni siquiera logra el cumplimiento del mínimo legal.

En el sector estatal, la fuerza de los sindicatos, unida a la anticipación de problemas políticos, ha conducido al establecimiento de la relación laboral más formal que existe en el país: la plaza o empleo de base que asegura al trabajador la estabilidad de por vida en ese empleo y, en ocasiones, le da preferencia al heredero frente a cualquier otro aspirante en caso de fallecimiento. Sin embargo, este tipo de empleo no excluye el establecimiento de relaciones informales en el mismo sector.

- b) El establecimiento de relaciones informales se caracteriza precisamente por la ausencia de definición y responsabilidad de las partes —en particular la parte contratante— en los aspectos laborales mencionados anteriormente (contenido, horario, duración, salario, prestaciones). Abarca todos aquellos trabajos múltiples, numerosos, con muy distintos niveles de ingreso y en distintos sectores, en los que el trabajador establece una relación laboral esporádica, sin capacidad de exigir mejores condiciones y sujeto a imprevistos y contingencias: no hay contrato, o por el contrario, se abusa de los contratos que por ley definen una temporalidad máxima;<sup>22</sup> no hay seguridad o se busca la forma de incluir la mínima; no hay

---

<sup>21</sup> Según la jerarquía del trabajador, aspecto que se verá en el apartado E), las prestaciones pueden constituir un agregado muy significativo al mínimo marcación por la ley y provocar un mayor distanciamiento entre la fuerza de trabajo. Para los que ocupan los puestos dirigentes habrá seguro médico particular, automóvil, chofer, bonificaciones anuales, gastos de representación y, en ocasiones, renta y servicio doméstico.

prestaciones; no hay continuidad en el empleo ni definición del contenido del trabajo, el que puede llegar a ser completamente diferente del que se paga.

El establecimiento de relaciones informales responde a las necesidades de subsistencia y a la ausencia de organización política de los trabajadores. La informalidad de la relación puede referirse a cualquiera, varios o todos los aspectos de la relación laboral mencionados, por lo que en realidad esta categorización requeriría muchas más precisiones. Baste decir por ahora que este tipo de informalidad penetra igualmente en forma intensa los espacios más modernos de producción y servicios, contribuyendo mayormente a la extracción de plusvalía. Es el caso de los obreros, empleados y hasta profesionistas "eventuales", muchos "comisionados" (vendedores a comisión de todo tipo de mercancía) los "cerillos" en las grandes tiendas de autoservicio,<sup>23</sup> los cuidadores de coches, etcétera.

### **E) La división técnico jerárquica del trabajo**

El tercer criterio que se propuso para avanzar en la caracterización de la heterogénea estructura de producción en el país se refiere a la división técnica y jerárquica del trabajo. Esto último puede ser muy diferente dependiendo de procesos concretos.

Este tercer criterio cruza también perpendicularmente los sectores caracterizados conforme a la relación del proceso de trabajo con la acumulación de capital, y se advierte tanto en situaciones de formalidad como de informalidad en la relación laboral.

Interesa destacar que no estamos haciendo referencia aquí estrictamente a lo que, conforme a las teorías clásica y neoclásica de la economía, se denomina división del trabajo "que es la forma que en la industria asumió la organización del trabajo para la producción eficiente de bienes de consumo" (M. Salvati y B. Becalli, 1977: 61). Es decir, una división en

---

<sup>22</sup> Hay una cantidad de argucias que permiten una relación informal "legal"; por ejemplo, contratos de 30 días; al quinto día se reinicia la relación laboral como si se tratara de una nueva eventualidad. Ello, con el fin de no permitir la antigüedad que dé derecho a exigir prestaciones mínimas adicionales, como el aguinaldo o la indemnización.

<sup>23</sup> En una de estas grandes tiendas de autoservicio colocaron dos carteles juntos; en uno se invitaba a los clientes a dar "propina" a los empacadores, ya que ella constituía la fuente de sus ingresos; en el otro, la gerencia solicitaba jóvenes de 14 a 16 años para servir como empacadores.

tareas cada vez más parciales que logra la enorme y rápida productividad dentro del capitalismo. En este caso nos referimos no sólo a esa división del proceso laboral, sino más que nada a la división del proceso en niveles jerárquicos que, junto con una división técnica del proceso de producción, conllevan un diferente grado de dominio sobre la totalidad del proceso productivo y sobre las personas que participan en él. Entendemos así *niveles de dominio* sobre el trabajo de otros y *niveles de conocimiento* sobre la totalidad del proceso productivo o partes de esa totalidad; esto, indiscutiblemente, no niega la división del trabajo, sino que simplemente hace explícito su rasgo más importante: la diferencia de poder y dominio (y como parte de estos conocimientos) intrínseca a la tarea que se ejecuta.

Salvati y Becalli (*Ibidem*: 63) señalan que la organización del trabajo industrial en actividades diferentes no es sinónimo de división del trabajo; por esta última entienden “el proceso histórico según el cual, dentro de las relaciones de producción existentes se asignan estas actividades distintas. La identificación del trabajo (de un individuo) transcurre a menudo dedicado a una actividad determinada, ya sea por toda la vida o por periodos bastantes largos”.

Esta división se desprende de la clásica división entre trabajo intelectual y trabajo manual o, en términos más modernos, entre concepción y ejecución. Esta dicotomía que se prefigura entre estas dos modalidades se relativiza en la práctica mediante la intervención del trabajo creativo o rutinario, manual o intelectual y del grado de dominio sobre el trabajo de otro, lo que en última instancia puede hacer referencia a los alcances y grados de la concepción. Lo importante, en todo caso, es que tareas diferentes se identifican con trabajadores diferentes.

Gabriel Vidart, en el trabajo citado, conceptualiza cuatro tipos de procesos de producción en los que se pueden encontrar diferencias notables en cuanto a este tercer criterio: el artesanal, el manufacturero, el mecanizado y el semiautomatizado,<sup>24</sup> en los que la división del trabajo adquiere características diferentes. Dada la conformación del sector de subsistencia en México, es posible que estos cuatro tipos no agoten las diferencias existentes, sino que exista a nivel de producción campesina minifundista algún otro tipo.

A medida que se agudiza la división técnica del trabajo con apoyo de una tecnología (tanto de producción como de administración) que favorece la semiautomatización, se da un doble proceso de complicación/simplifica-

---

<sup>24</sup> En algunos países se realiza ya la producción totalmente automatizada.

ción en la totalidad de esos procesos productivos: la competencia técnica necesaria en los trabajos de dirección, coordinación, concepción y control se puede ir complicando, mientras que muchos trabajos de ejecución se simplifican precisamente por la intervención de la máquina; en la misma medida de complicación/simplificación, se va conociendo/desconociendo la totalidad del proceso.<sup>25</sup>

“Las actividades divididas por exigencias técnicas u organizativas se caracterizan por operaciones repetidas relativamente simples respecto de la capacidad de quien las ejecuta... pero no son las únicas existentes... existen numerosos cargos que exigen una ampliación creativa de las más elevadas facultades del trabajador” (*ibidem*: 65).

En las economías dependientes es imposible dejar de lado la división social internacional del trabajo, conforme a la cual, en buena medida, los trabajos de concepción quedan en los países hegemónicos, y los trabajos de ejecución, pagados a niveles inferiores de los que el mismo tipo de trabajo exigiría en los primeros países, constituyen en gran parte la industria “nacional”. Es el caso de las maquiladoras, armadoras de coches, embotelladoras, etcétera.

La división internacional del trabajo abarca en ocasiones trabajo de tipo intelectual, como puede ser el control administrativo; en estos casos, las formas se diseñan en el extranjero y simplemente se llenan con los datos nacionales creándose así una división internacional entre trabajo intelectual creativo y trabajo intelectual rutinario.

Al analizar los procesos laborales que existen en México conforme a la interacción de los tres criterios descritos anteriormente, se advierte: a) relación del proceso laboral con la acumulación de capital; b) grado de formalidad en las relaciones laborales; c) grado de división técnico-jerárquica del trabajo, se amplían las posibilidades de comprensión de los espacios laborales que se generan conforme a una heterogénea estructura de producción. Esta última, a su vez, es resultante de las luchas entre las clases sociales: el dominio de un modelo capitalista dependiente y el papel rector del Estado mexicano.

Las condiciones de vida que permiten los distintos sectores a quienes

---

<sup>25</sup> Siguiendo esta línea de pensamiento, Selvati y Becalli analizan las posibilidades y límites de la automatización, la que, según los optimistas, “invierte la tendencia de la división”, dejando a la máquina las tareas repetitivas. Este optimismo se enfrenta a limitantes muy serias si se observan las condiciones técnico-organizativas y las económico-sociales en cada país.

se incorporan a ellos no sólo son claramente diferentes, sino notablemente contrastantes; las diferencias están de hecho relacionadas de manera contradictoria.

## **F) Articulación entre sectores que definen estos tres criterios**

En realidad, existen una gran cantidad de relaciones y movimientos entre los sectores identificados previamente, que se desprenden del dominio y dependencia establecidos entre ellos y que hacen hegemónico al sector de capital; este último marca la pauta de las relaciones y movimientos con los demás sectores.

Para los diferentes tramos tecnológicos que constituyen la industria manufacturera de su sector formal, Gabriel Vidart (*op. cit.*) identifica tres tipos de articulación efectiva y orgánica que aseguran la subsistencia de procesos productivos heterogéneos porque establecen entre sí una relación de dominio y dependencia; estas articulaciones se establecen en torno al proceso total de producción, a través de la maquila, y a la capacitación de la fuerza de trabajo de las grandes empresas, a través de su experiencia en las pequeñas. Ambas formas de articulación aseguran a las empresas oligopólicas una excesiva tasa de ganancia (tercera articulación) mediante el mecanismo de fijar los precios del mercado a un nivel tal que permita una ganancia mínima a los tramos tecnológicos más débiles y máxima a los más poderosos.

El trabajo de Vidart hace referencia a la dependencia que se establece entre distintos tipos de procesos productivos dentro del sector que él denomina formal, y que en el esquema propuesto aquí cabe dentro de los procesos orientados a la acumulación de capital. Desde una perspectiva teórica es posible asegurar que existen vínculos orgánicos entre los distintos sectores, que deberán precisarse a través de investigaciones empíricas más exhaustivas.

En el intento por explicar la totalidad de la estructura productiva del país, adelantaremos la existencia de dos tipos de relaciones contradictorias entre los distintos sectores identificados, y que se refieren a:

- a) la cantidad de empleos que genera;
- b) la modificación cualitativa del trabajo.

### **G) La cantidad de empleos que genera una estructura semejante**

Una de las características básicas de la formación social mexicana a partir de la Revolución es la industrialización de tipo capitalista dependiente.

La creciente industrialización implica la "incorporación de nuevas técnicas y la reducción de la cantidad de trabajo que antes se necesitaba para producir el mismo valor de producción artesanal; implica instalar capacidad productiva generadora de nuevos empleos y destruir la capacidad instalada y por consiguiente la mengua de esas actividades de las respectivas oportunidades de trabajo (...). Este proceso que crea y destruye empleos por incorporación de nuevas técnicas puede (...) reducir la ocupación en las tradicionales en mayor proporción que los nuevos empleos que crea el desarrollo industrial" (M. Huacuja y J. Woldenberg, 1979).

Es indispensable insistir en este carácter contradictorio del proceso de industrialización en lo que se refiere a creación de oportunidades de empleo. De hecho, el sector de acumulación de capital, cuya posibilidad de supervivencia radica en un desarrollo tecnológico cada vez más acelerado, tenderá a reducir la cantidad de trabajo necesario para la producción. Por lo tanto, no es un importante "creador neto" de ocupaciones, aunque es innegable que el desarrollo industrial repercute sobre la creación de empleos mediante la expansión del propio sector industrial y del sector de servicios, incluyendo los servicios sociales que deberá proporcionar la administración pública.

Más importante que el crecimiento industrial es el carácter capitalista dependiente de este crecimiento, el cual provoca una modificación de la estructura de trabajo por la que la creación de empleos industriales ha sido, inferior a la destrucción de empleos derivados de las actividades artesanales y agropecuarias. Por ello, el crecimiento de empleos en este sector también ha sido inferior a la dinámica de crecimiento demográfico del país y a la dinámica de crecimiento del sistema educativo nacional, generando así el desempleo y el subempleo de la población que se denomina marginal, e inclusive el subempleo "ilustrado" en el que caen quienes tienen cierta escolaridad.

Este tipo de desarrollo industrial, dominado por el interés de acumulación de capital, exige la creación de relaciones formales y estables de trabajo en una cierta medida que, en última instancia, está determinada por la lógica de la acumulación de capital y de ganancia, puesto que el empleo se crea como inversión, sólo en la medida en que reditúa más allá



del costo que implica la contratación formal. No podríamos asegurar en qué medida cuantitativa se dan relaciones formales de trabajo; lo que sí podemos afirmar es que estas relaciones formales tienen una contraparte en las relaciones informales de trabajo. En la medida en que aumenten las relaciones formales, disminuirán las informales, pues en la medida en que disminuyan las primeras, aumentarán las segundas.

Sin embargo, no es difícil asegurar que en el país la lógica de la acumulación de capital obliga a utilizar en forma abusiva de las relaciones informales de trabajo, sujetas a las cambiantes condiciones de la oferta y la demanda, salvo por lo que se refiere a la posibilidad —poco frecuente— de hacer cumplir las leyes laborales si los trabajadores tienen fuerza para ello.

#### **H) La modificación cualitativa del trabajo desempeñado**

Otro aspecto fundamental en el que el modelo de desarrollo capitalista dependiente configura la estructura de producción y de acceso al trabajo, con repercusiones para toda la población, es el que se refiere a la modificación cualitativa que sufren los procesos de trabajo debido a la precisión y delimitación cada vez mayor que en el modo de producción capitalista (producción colectiva-propiedad privada) van adquiriendo los distintos puestos laborales. Esta modificación cualitativa se expresa no como un calificativo, sino como una precisión de la naturaleza intrínseca del trabajo, que se debe a la dinámica tecnológica y a la creciente y compleja división técnica del trabajo. La tendencia es a un doble proceso: de simplificación en los puestos de ejecución y control, y de complicación en los puestos de planeación, evaluación y dirección general, con miras a incrementar la producción y la plusvalía.

La delimitación y precisión de los puestos se liga, por un lado, con una jerarquía laboral agudamente dicotomizada en la que el dominio total sobre el trabajo de otros se va concentrando en muy pocos puestos que controlan la totalidad del proceso productivo y requieren de conocimientos técnicos y científicos complejos, mientras que la ejecución y el control, inclusive mediante trabajo intelectual y dada la creciente automatización, se dispersa en múltiples puestos de jerarquía no muy diferenciada y que requieren relativamente poca preparación. Por otro lado, esta delimitación y precisión de puestos se liga con las exigencias de “capacitación de recursos humanos”, no sólo en cuanto a conocimientos técnicos precisos, que varían según la jerarquía socializada de esas relaciones jerarquizadas de trabajo. Ambas, jerarquía y capacitación, se ligan a la escolaridad, en la

medida en que el sistema escolar va proporcionando jerárquica y gradualmente distintos niveles de conocimiento y tipos de disciplina para el trabajo. “Es un hecho incontestable que las labores intelectuales y directivas ocupan una posición estratégica en la escala de prestigio social, en la conducción de la sociedad y en la apropiación del producto del trabajo. Consecuencias éstas de la división del trabajo, donde el grupo dominante se asegura la propiedad de la técnica, de la información y del trabajo intelectual. Esta dominación se traduce en privilegios de todo orden para la minoría que posee la *competencia técnica*, sin los cuales dejaría de trabajar eficazmente o de ejercer las labores técnicas, lo que tendría consecuencias serias sobre toda la producción. El sistema educacional sirve un modo de producción semejante, operando una distinción práctica entre el ‘conocimiento’ y el ‘saber hacer’; es decir, entre el conocimiento abstracto y la competencia técnica. La apropiación de la cultura como competencia técnica se realiza especialmente en los grados más elevados del sistema educacional —es decir, en la universidad— a los cuales, como es sabido, sólo tienen acceso los grupos privilegiados de la sociedad” (G. Labarca, *op. cit.*: 75-76).

Al igual que las relaciones formales e informales constituyen una unidad contradictoria, la modificación cualitativa del proceso de trabajo tiene su contra parte en la calificación y descalificación de habilidades y conocimientos que son valiosos para el desempeño de trabajos en ciertos procesos de producción y no en otros.

En conclusión, el crecimiento industrial de tipo capitalista dependiente afecta la estructura de mercado de trabajo del país en la siguiente forma:

- a) Determinando claramente diferentes sectores de producción que definen formas de incorporación al empleo y al trabajo y condiciones de vida diferentes y antagónicas según la posición laboral: i) en un extremo quienes se pueden incorporar al sector de acumulación de capital o estatal (los menos) y establecen relaciones laborales garantizadas, aunque intrínseco a este tipo de trabajo se da una división técnico-jerárquica muy aguda, y ii) en otro extremo, quienes tienen que conformarse con incorporarse a una actividad laboral de subsistencia (los más) o quedan sujetos a relaciones informales. Los empleos del primer caso constituyen el tipo al que aspira la mayor parte de la población. Es evidente que este crecimiento, que a su vez sólo se puede dar por efecto del poder que tiene la burguesía, y el respaldo que le proporciona el Estado, consolida a las clases

- sociales y genera sus características concretas. En particular, sería indispensable analizar su papel en la generación de una nueva clase media, compleja y muy poco estudiada, cuya naturaleza no puede ser definida por el criterio estructural de propiedad o no de los medios de producción, sino por el desempeño de ciertas funciones en la división técnico-jerárquica del trabajo: el grado de dominio sobre el trabajo de otros, el grado de conocimiento sobre la totalidad (técnica y social) del proceso productivo y del tipo de trabajo y el apoyo que significa para los propietarios de los medios de producción.
- b) Afectando en términos negativos la cantidad de trabajo necesaria para el sector de acumulación de capital. Este último crea proporcionalmente menos empleos de los que destruye, obligando de esta manera a un mayor núcleo de población a incorporarse en el sector de subsistencia o a depender de relaciones informales. Lo anterior obliga al Estado a crear artificialmente mayor número de empleos estables y formales como una manera de resolver la contradicción.
  - c) Modificando cualitativamente las exigencias del escaso (relativo) trabajo que crea. Esta modificación cualitativa no implica necesariamente que todos los nuevos puestos que genera el crecimiento industrial tengan exigencias técnicas muy elevadas (hay puestos que lo único que requieren es “buena presentación” y apretar botones), pero sí implica como mínimo una concepción distinta de la organización, de la comunicación (por ejemplo escrita) entre los trabajadores y de la disciplina laboral (horarios, ritmos, tiempos y movimientos). Esta modificación cualitativa del trabajo que produce el desarrollo industrial, se ha ligado muy estrechamente con la escolaridad en varios aspectos: en el de socialización colectiva, en el de conocimientos precisos diferentes, en el de penetración de la disciplina laboral en la disciplina escolar, en el de exigencia de certificación escolar para otorgar empleos en los sectores más favorecidos y más importantes, en la penetración ideológica del tipo “sentido común” en el conjunto de la población de que la escolaridad permitirá (mecánicamente) el acceso a las posiciones laborales del mercado formal de trabajo.

El acceso al trabajo en los distintos sectores de la estructura hetero-

génea estará determinado por las oportunidades que abre el proceso productivo dominante, el cual, con base en las necesidades de las empresas orientadas a la acumulación de capital, definirá la cantidad de empleos que requiere, el tipo de calificación para este tipo de empleos y el grado de formalidad necesario en la relación laboral. El Estado podrá jugar un papel semiautónomo en cuanto al empleo en sus empresas y las necesidades de su burocracia, pero dependerá del proceso dominante y de coyunturas políticas y económicas para su papel en la absorción del desempleo. Los sindicatos organizados podrán también, en cierta medida, defender su permanencia en empleos formales dentro del sector estatal o privado.

Pero con base en estas exigencias y limitantes de tipo cuantitativo y cualitativo se determinará como contraparte la incorporación de la población en los otros sectores de trabajo que se dan en una estructura tan heterogénea y desigual de producción. Es así como se abre un "mercado de trabajo" en el que el valor buscado es el acceso a los sectores que ofrecen condiciones más favorables y estables. La oferta de fuerza de trabajo para ese sector —mientras existan diferencias tan notables entre sectores— siempre será superior a la demanda, por lo que las posibilidades de selectividad serán muy amplias.

Es en este momento en el que el grado escolar alcanzado, como síntesis de una serie de determinaciones sociales y políticas, viene a jugar un papel importante como criterio de selección.

En otro artículo derivado de esta investigación analizamos el crecimiento de la escolaridad superior (Ibarrola, *op. cit.*) y concluimos que no son únicamente las exigencias de la heterogénea estructura de producción las que provocan el crecimiento de la escolaridad superior en el país, sino las acciones, enmarcadas en proyectos socioeducativos del Estado mexicano y de la burguesía empresarial, enfrentadas a las presiones de la clase media del país<sup>26</sup> por obtener cada vez mayor escolaridad como el mejor medio —ampliamente publicitado— de tener acceso a los empleos en los sectores de capital y estatal.

En este artículo se señalaron las dos grandes contradicciones a que está sujeta la escolaridad superior:

---

<sup>26</sup> Un análisis de la ocupación del padre del alumno de primer ingreso a la educación superior, realizado comparando instituciones públicas y privadas y tres fechas distintas (1960, 1970 y 1978) permite concluir que son las cambiantes clases medias del país y las nuevas élites profesionales las que se han beneficiado con el crecimiento de oportunidades de escolaridad superior. Véase, el documento de María de Ibarrola y otros: "Composición Social del alumnado de educación superior 1960-1978", DIE-CINVESTAV-IPN. Reporte de investigación en proceso.

- a) Un fuerte crecimiento junto con una selectividad aún mayor. Ambos se expresan tanto en la posibilidad de ingresar a este nivel del sistema habiendo cumplido todos los requisitos previos, como en las diferencias internas que se desprenden del tipo de institución al que se ingresa y de la cantidad de escolaridad superior alcanzada.
- b) Crecimiento de la población con elevada escolaridad, enfrentada a un espacio de empleo proporcionalmente reducido.

La escolaridad superior no contribuye entonces a definir una igualdad básica frente al empleo entre la población que alcanza ese nivel de escolaridad. Detrás del grado de escolaridad alcanzada persisten las luchas de las distintas clases sociales de país por lograr el acceso a ella.

### **III. CONTRADICCIONES ENTRE LA ESCOLARIDAD SUPERIOR Y EL EMPLEO REVELADAS POR UNA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA**

Con los puntos de partida analizados: el crecimiento de la escolaridad superior en el país y la existencia de una estructura heterogénea, desigual y combinada, se realizó una investigación empírica en un sector delimitado de ella.

El sector seleccionado se caracteriza por estar orientado a la acumulación de capital (empresas de capital privado), por establecer relaciones laborales formales y por tener una aguda división técnico jerárquica del trabajo.

Entre 1978 y 1979 se recopilaron una serie de datos sobre el grado de escolaridad, el nivel de ingresos y el puesto laboral de una población formada por 5 968 empleados administrativos de 56 empresas de capital privado, localizadas en la zona metropolitana de la ciudad de México.

Los datos se obtuvieron directamente de los cuestionarios aplicados por dos empresas privadas de análisis y valuación de puestos, contratadas por las 56 empresas para asesorarlas en sus políticas de contratación y salario,<sup>27</sup> por lo que la principal característica de esta muestra fue el alto

<sup>27</sup> Las principales razones que conducen a una empresa a buscar asesoría acerca de puestos y salarios se refieren: a) la intención de racionalizar sus costos de producción y hacer más eficiente el proceso de producción o servicio; un extremo de la racionalización puede observarse en los análisis tan detallados de tiempos y movimientos que conducen a la definición y delimitación de las tareas necesarias en cada puesto, incluyendo la secuenciación de las mismas; b) la necesidad de establecer una política interna de sueldos y salarios racional y racionalizada; la diferencia, aguda y piramidal de ingresos entre trabajadores, que veremos más adelante, se explica en términos de habilidad, conocimiento, responsabilidad, iniciativa, criterio, condiciones de trabajo, influencia sobre otros trabajadores, etc. Las compensaciones adicionales, cuando superan los mínimos establecidos para la empresa por la ley o por la negociación colectiva, son concedidas al desempeño sobresaliente; c) la necesidad de combatir

grado de confiabilidad<sup>28</sup> de la información obtenida; otra característica fue la homogeneidad (relativa) de las empresas, ya que todas ellas habían alcanzado el suficiente nivel de sofisticación como para hacerse asesorar a su vez por empresas especializadas. La principal limitación de la muestra fue el escaso número de factores controlados: escolaridad, ingreso, puesto y tipo de empresas; esto último a partir de la rama de actividad de la empresa y el número de empleados. No entraremos aquí en la problemática teórico-metodológica propia de las investigaciones que se basan en categorías estáticas para su aproximación al conocimiento de la realidad. Baste decir que estas categorías determinan efectivamente el conocimiento que manejan estas empresas sobre el empleo, y sirve de base para la definición de sus políticas salariales y de creación de nuevos puestos. No fue posible una mayor profundización, aunque inicialmente hubo la intención de hacerlo investigando a los empleados mediante entrevistas y observaciones más intensas. Esto queda para estudios posteriores.

### **A) El ordenamiento de la información**

La información se ordenó mediante dos tipos de categorías convencionales: escolaridad e ingresos. La escolaridad se agrupó en 6 categorías: primaria, secundaria, sub-profesional, bachillerato, licenciatura y postgrado. Los ingresos se proporcionaron individualmente y se agruparon a partir de múltiplos del salario mínimo mensual de 1978, con el fin de facilitar la comparación con sueldos diferentes en distinta fecha, guardando la proporción entre salario mínimo, en particular en épocas de aguda inflación como la actual. Combinada con este criterio, la información empírica produjo 9 categorías salariales, las cuales —cabe aclarar— no son 9 veces la categoría 1, lo que sería 36,900, sino 9 categorías que responden a los distintos salarios que se tenían en base a múltiplos de 4,140; la categoría 9 corresponde 20 veces el salario mínimo. La categoría 1 incluye sueldos cuyo monto asciende hasta 4,140 (se utiliza la preposición *hasta*

la piratería mediante políticas semejantes de salarios para los mismos puestos entre el mismo tipo de empresas. Esta piratería da idea indirectamente de la importancia que adquiere la "experiencia" como requisito de acceso a un empleo; otras empresas semejantes se convierten en la principal fuente de capacitación y, posteriormente, de reclutamiento. Esta "experiencia", o léase de otra manera, capacitación específica en y dentro del trabajo, debiera adquirir un papel primordial en los estudios sobre la relación entre escolaridad y empleo; sin embargo, no ha sido suficientemente explotada y tampoco puede hacer se en este estudio.

<sup>28</sup> Un ejemplo de la confiabilidad de los datos está dado por los niveles salariales registrados. Ningún agente externo (censo, encuesta gubernamental o académica) registra los niveles salariales que se obtuvieron para esta población.

porque se encontraron 3 empleados con sueldos inferiores —3,000.31 y 3,900.00— (que en realidad constituyen una excepción según las frecuencias encontradas a partir de la información empírica). La categoría 5 incluye los múltiplos 4 a 6 del salario mínimo: de 16,561 a 24,840; la categoría 6 incluye los múltiplos 6 a 10 (de 24,841 a 41,400); la categoría 7 incluye los múltiplos 10 a 14 (41,401 a 57,960); la categoría 8 incluye los múltiplos de 14 a 20 (57,961 a 82,800) y la categoría 9 incluye los múltiplos 20 y más (82,801 y más). El término *más* se refiere a un sueldo de 132,000 mensuales localizado para el gerente general de una de las empresas.

La información sobre los puestos fue proporcionada mediante 116 puestos tipo.

La división en puestos es la expresión más moderna de la división técnica y jerárquica del trabajo. Como se señaló en la primera parte del trabajo, históricamente la organización del trabajo en actividades diferentes y delimitadas, muchas de las cuales implican una repetición mecánica y rutinaria de tareas, se identifica con el desempeño laboral de un individuo durante buena parte de su vida. Esta organización de la producción se cristaliza en los puestos: "unidad impersonal de trabajo cuyo desempeño implica un conjunto (delimitado) de habilidades, responsabilidades y esfuerzos"<sup>29</sup> y, agregarán Salvati y Becalli (en la mayoría de los casos) "una utilización bastante limitada de las facultades intelectuales del trabajador" (Salvati y Becalli, *op. cit.*).

El ordenamiento de la población total por escolaridad y sueldo no fue difícil de visualizar. El cuadro general no. 1 sobre escolaridad e ingresos y las gráficas 1 y 2 permiten observar ciertas tendencias en cuanto a la correlación entre escolaridad e ingresos, aunque, como veremos en seguida, no fueron precisamente las que nos haría esperar el sentido común.

La mayor dificultad la enfrentamos al tratar de incorporar el puesto al análisis. La información total resultante nos hablaba de una gran dispersión en la que la mayoría de las casillas de los cruces entre puesto, escolaridad y sueldo incorporaba alguna frecuencia. Después de varios intentos procedimos a agrupar los puestos mediante una mezcla de criterios teóricos y empíricos en la que predominaron los primeros. Éstos se basaron en algunos criterios teóricos acerca de la división técnica del trabajo: diferencia entre trabajo intelectual/manual, trabajo creativo/rutinario y, en particular, trabajo de dominio y subordinación; el eje principal fue este último y la información empírica se analizó con base en la naturaleza del trabajo y

---

<sup>29</sup> Ver: Reglamento de UCECA (UCECA, STyPS, México, 1981).

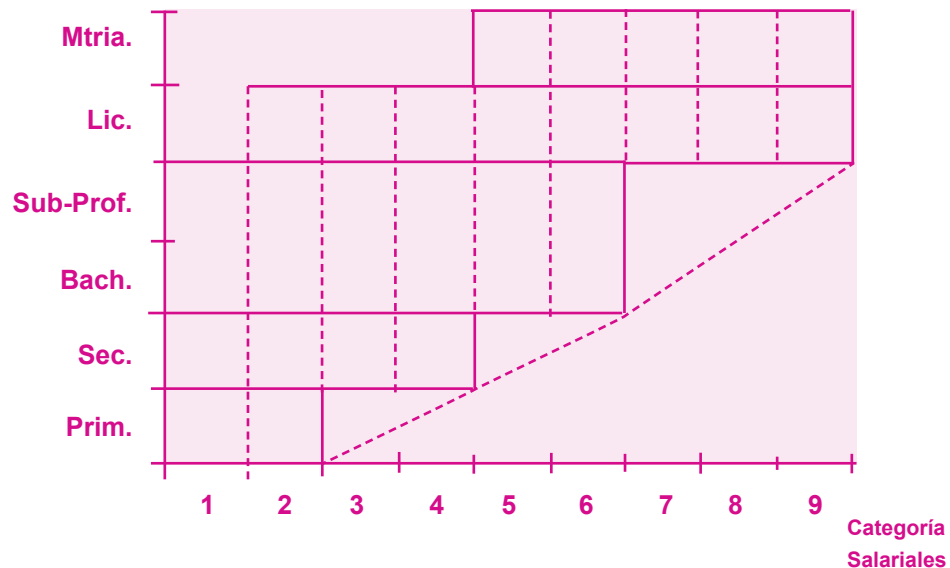
**CUADRO GENERAL 1**  
**Distribución absoluta y porcentual de los trabajadores de 116 puestos administrativos de 57**  
**empresas modernas del D. F. por escolaridad y nivel de ingreso**

Sueldo Esc.	Menos del mínimo hasta \$4,140 1		\$4,141 a 8,280 2		\$8,281 a 12,421 3		12,421 a 16,560 4		\$16,561 a 24,840 5		\$24,841 a 41,400 6		\$41,401 a 57,960 7		\$57,961 a 82,800 8		\$82,801 y más 9		Total			
	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	Total		
Primaria 1	1	.9	98	3.8	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	99	-1.66		
Secundaria 2	99	93.40	520	20.1	72	5.2	245	25.3	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	936	-15.69		
Bachillerato 3	5	4.80	1 242	48.2	556	40	318	32.8	140	23.1	9	3.3	0	-	0	-	0	-	2 270	-38.03		
Sub-prof. 4	1	9.00	566	22	257	18.5	105	10.8	32	6.3	12	4.4	0	-	0	-	0	-	973	(-16.30)		
Prof. lic. 5	0	-	151	38.17	506	26.41	301	10.79	432	6.29	247	1.24	30	6.9	2	40	0.12	1	50	0.06	1 669	-27.97
Posgrado Maestría Doctorado 6	0	-	0	9.05	0	30.26	0	-	2	25.88	6	14.8	9	1.8	3	60	23.1	1	50	-	21	-4.35
									9.52		76.57		42.86		14.29		4.76					
<b>Total</b>	<b>106</b>	<b>100%</b>	<b>2 577</b>	<b>100%</b>	<b>1 390</b>	<b>100%</b>	<b>969</b>	<b>100%</b>	<b>606</b>	<b>100%</b>	<b>274</b>	<b>100%</b>	<b>39</b>	<b>100%</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>	<b>2</b>	<b>100%</b>	<b>5 968</b>			
	(-1.78)		(-43.18)		(-23.29)		(-16.24)		(-10.16)		(-4.59)		(-0.65)		(-0.08)		(.0.3)		100%	100%		

Fuente: Datos recopilados directamente de los cuestionarios aplicados en 57 empresas modernas del D. F. por dos oficinas de análisis y evaluación de puestos, 1978.



**GRÁFICA 1**  
**Distribución de los trabajadores de 116 puestos administrativos por escolaridad y sueldo\***



\* Cuadro general 1

Fuente: Datos recopilados directamente de los cuestionarios aplicados a 57 empresas modernas del D.F. por dos oficinas de análisis y evaluación de puestos, 1978.

las relaciones de autoridad entre los puestos. En los casos de duda se utilizó como información adicional el nivel de salarios o la escolaridad, suponiendo que un mayor nivel salarial o escolar apoya un tipo de trabajo de mayor dominio sobre el trabajo de otros, más creativo y/o más intelectual. Se elaboraron así 7 categorías de puestos, aunque en la mayoría de los resultados se analizan los 116 puestos en lo individual. La jerarquización de los puestos en 7 categorías diferentes tiene un valor relativo; lo importante, consideramos, no es la adscripción estricta de un puesto a una jerarquía, porque podría diferir de empresa a empresa, sino la localización de 7 niveles jerárquicos diferentes dentro del trabajo administrativo de las empresas y, en particular, la concentración del conocimiento y las responsabilidades globales de planeación y organización en muy pocos puestos ocupados por pocas personas frente al despliegue de tareas más o menos parcializadas en la mayoría de ellos.

## B) Principales resultados de la investigación empírica

1. La población analizada manifiesta un elevado grado de escolaridad: sólo el 1.66% tenía escolaridad primaria; el resto, 98.34%, secundaria y más. La escolaridad más frecuente fue el bachillerato, que representó el 38% del total, y le siguió en segundo lugar la licenciatura, alcanzada casi por el 28% de la población. Sin embargo, la suma de los dos tipos de escolaridad media superior, bachillerato y subprofesional, dio la frecuencia más alta. 54.33% Estos datos

### CUADRO 1\*

Escolaridad	Distribución porcentual de los empleados de la muestra	
Primaria	1.66%	
Secundaria	15.69%	98.34
Bachillerato	38.03%	54.33
Sub-profesor	16.30%	
Licenciatura	27.97%	28.32
Posgrado	0.35%	

\* Elaborado a partir del cuadro general 1.

CUADRO ii\*

Ingresos por múltiplos de salario mínimo			Distribución porcentual de los empleados de la muestra	
Cat. 1	1 salario mínimo		1.78	} 84.49
2	2 veces	salario mínimo	43.18	
3	3	"	23.29	
4	4	"	16.24	
5	4 a 6 veces	"	10.16	
6	6 a 10 veces	"	4.59	} .76
7	10 a 14 veces	"	0.65	
8	14 a 20 veces	"	0.08	
9	más de 20 veces	"	0.03	

\* Elaborado a partir del cuadro general 1.

contrastan fuertemente con la escolaridad promedio de la población del país y de la PEA. Los datos anteriores señalan claramente que, para ingresar a este espacio laboral (relaciones formales en empresas orientadas a la acumulación de capital), se requiere una elevada escolaridad. Ahora bien, esta elevada escolaridad se situó entre la secundaria y la licenciatura, con una mayor incidencia en el bachillerato; el postgrado, a pesar de la expectativa de que alcanzaría una frecuencia significativa,<sup>30</sup> sólo representó el 0.35% de la población (cuadro 2).

- La población analizada manifiesta un nivel de ingreso relativamente elevado. En un país en el que la mayoría de la PEA gana el salario mínimo o menos, los empleados administrativos de estas empresas ganaron como mínimo en 1978 dos veces el salario fijado por la ley y más del 50% ganaron tres y más veces el salario mínimo. Este nivel de ingresos relativamente elevado no escapa sin embargo a una distribución interna muy aguda y claramente piramidal. Mientras que el 43.1% ganaba dos veces el salario mínimo, el 76% ganaba de 10 a 14 veces y hasta más de 20 veces esa cantidad.

<sup>30</sup> Esta expectativa se desprendió precisamente tanto de las investigaciones que reportaban una devaluación del certificado escolar frente al empleo, como del crecimiento del postgrado en el país.

Agrupando los extremos, se observa que en las 4 categorías más bajas de salario (hasta 4 veces el salario mínimo) se localizaba el 84.49% (4,074 empleados), en tanto que en las 3 categorías más elevadas (de 10 a 20 veces el salario mínimo) el porcentaje no llega ni siquiera al 1% (46 empleados).

3. Los ingresos y la escolaridad relativamente elevados de la población que trabaja en estas empresas se enfatiza con el hecho de que sólo una persona reunió escolaridad primaria con salario mínimo; el resto de la población con primaria ganó dos veces el salario mínimo, mientras que el resto de la población con salario mínimo tenía escolaridad secundaria e inclusive hasta bachillerato.

Este mismo resultado sugiere, por otra parte, que en bastantes casos la escolaridad no garantiza un mejor ingreso.

4. En términos generales, se dio una correlación positiva entre escolaridad e ingresos en la población estudiada (gráfica 1). La correlación está determinada por los siguientes factores: a) la escolaridad primaria sólo permitió alcanzar un sueldo equivalente a dos veces el salario mínimo; b) para rebasar el promedio general de sueldo, situado entre dos y cuatro veces el salario mínimo, fue prácticamente indispensable la licenciatura, puesto que sólo el 11.1% de quienes tenían más de 9 años de escolaridad rebasó esas categorías; c) el nivel de la maestría es el único que permite a quienes lo alcanzaron escapar a las categorías salariales en que se situó más del 80% de la población.

No obstante, la categoría de sueldo más frecuente, dos veces el salario mínimo (43.18% de la población), acepta todos los niveles de escolaridad, con excepción del postgrado.

El 83% de la población con licenciatura comparte los mismos cuatro niveles salariales (categorías 2 a 5) con el 98% de la población que tiene subprofesional y con el 99% de la población que tiene bachillerato. El 57% de la población con licenciatura comparte 3 niveles de ingresos (categorías 2, 3 y 4) con el 90% de la población.

5. La compleja división en puestos fue evidente desde el momento de la recopilación de la información, la que se nos presentó en 116 puestos tipo diferentes.<sup>31</sup>

Los puestos identifican al trabajador con un conjunto preciso de actividades que requieren un conjunto preciso de habilidades y conocimientos.

---

<sup>31</sup> Sabemos que hay empresas que manejan cerca de 600 puestos (Manual de organización del grupo Alfa).

**CUADRO 2**  
**Distribución de la PEA total del país por nivel de instrucción y rama de actividad comparada con la de los empleados de algunas de las empresas más importantes del sector privado**

	PEA (1970)	PEA	PEA	Empleados administrativos
	Total	Servicios	Gobiernos	del sector privado (1978)
Sin instrucción	27.2	15.3	8.3	–
Adiestramiento y capacitación	0.5	1.4	1.0	–
Primaria incompleta	41.6	32.5	26.9	1.66
Primaria completa	17.8	22.8	30.1	
Secundaria o prevocacional incompleta	3.0	3.9	6.4	
Secundaria completa	2.6	3.9	6.4	15.6
Preparatoria o vocacional	1.8	3.7	5.5	
				54.3
Profesional media	2.5	8.7	5.4	
Profesional superior o posgrado	3.0	7.8	9.7	27.9

Fuentes para la PEA total: Tabuladores especiales del "IX Censo general de población", 1970. Citadas por Daffny Rosado. Para los empleados de empresas del sector privado. Datos recopilados para el proyecto Educación Superior-Empleo, DIE-CINVESTAV-IPN.

**CUADRO 1.1**  
**Distribución de los trabajadores administrativos de 57 empresas del D. F. por escolaridad, categoría,**  
**categoría salarial y categoría ocupacional**  
**Escolaridad Primaria**

Ingreso Puesto	Menos del mínimo hasta \$4,140 1		\$4,141.00 a 8,280.00 2		\$8,281 a 12,420 3		\$12,421 a 16,560 4		\$16,561 a 24,840 5		\$24,841 a 41,400 6		\$41,401 a 57,960 7		\$57,961 a 82,800 8		\$82,801 y más 9		Total		
	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	%	
		RR		RR		RR		RR		RR		RR		RR		RR		RR			
1																					
2																					
3																					
4																					
5																					
6			42	42.9																42	100
				100																	
7	1	100	56	57.1																	
		1.8		98.2																	
Total	1	100	98	100																99	100

**CUADRO III\***  
**Localización de la población (términos absolutos)**  
**en cada categoría salarial según su escolaridad**

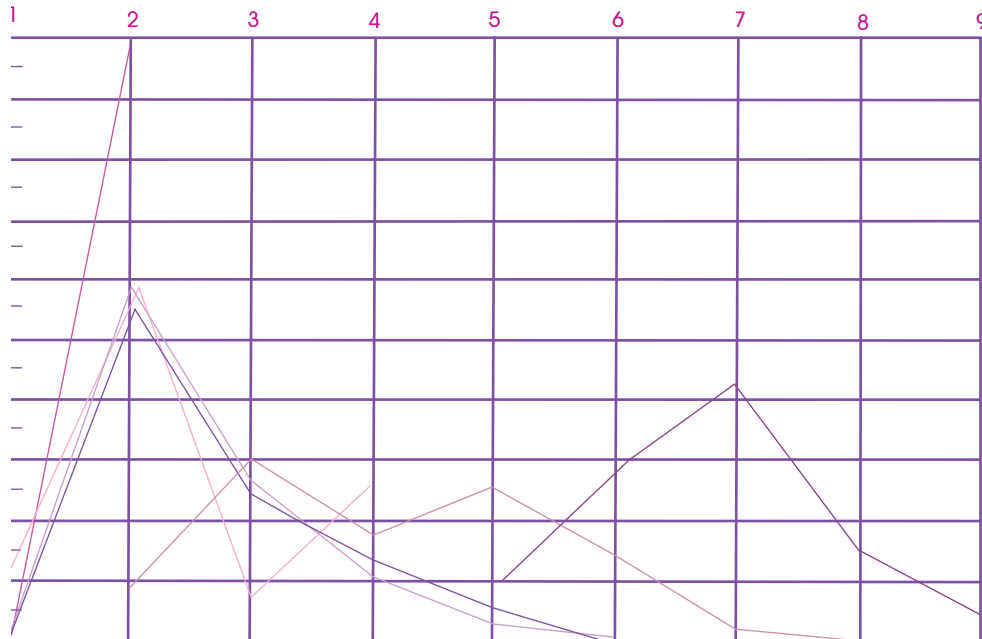
Salario	Primaria	Secundaria	Bachillerato	Subp.	Licenciatura	Posgrado	Población absoluta
1	1	99	5	1			106
2	98	520	1 242	566	151		2 577
3		72	556	257	505		1 390
4		245	318	105	301		969
5			140	32	432	2	606
6			9	12	247	6	274
7					30	9	39
8					2	3	5
9					1	1	2
Totales	99	936	2 270	973	1 669	21	5 968

\* Elaborado a partir del cuadro general 1.

- Dada esta identificación, era de esperarse una correlación clara entre escolaridad y puesto. Sin embargo, la arbitraria distribución de la escolaridad entre los puestos fue sorprendente (cuadros 3 y 4).
- a) La primaria y el postgrado son las únicas que tienen un ámbito bien delimitado en los extremos de la jerarquía de puestos y categorías salariales. La primaria sólo abrió la posibilidad de hasta dos veces el salario mínimo y cuatro puestos diferentes: mensajero, operadora de conmutador, almacenista y mecanógrafa (cuadro 1.1). Es importante agregar que las personas con esta escasa escolaridad representaron sólo el 34% (99/284) del personal que ocupaba estos puestos, compartiéndolos inclusive con personas que alcanzaron una escolaridad media superior: 28% (81/284).
  - b) La escolaridad de postgrado se concentró sólo en 7 puestos diferentes, todos ellos en los dos niveles jerárquicos más altos: gerente de ventas, gerente de planta, director de ventas, director de manufactura, vicepresidente o gerente general. Los niveles salariales de la población con este grado escolar fueron los más elevados; se encontraron personas con maestría distribuidas entre las categorías salariales 5 a 9. Los niveles salariales 5 y 6 los comparten con perso-

## GRÁFICA 2

Distribución porcentual de los trabajadores de 116 puestos administrativos, según su escolaridad en las diversas categorías salariales



\* Cuadro general 1.

**Fuente:** Datos recopilados directamente de los cuestionarios aplicados en 57 empresas del D.F., por dos oficinas de análisis y evaluación de puestos, 1978.

— Primaria  
 — Secundaria  
 — Bachillerato  
 — Sub-Profesional  
 — Profesional-Lic.  
 — Maestría



**CUADRO 1.2**  
**Distribución de los trabajadores administrativos de 57 empresas del D. F., por escolaridad,**  
**categoría salarial y categoría ocupacional**

Ingreso Puesto	Menos del mínimo hasta 4,140 1		\$4,141 a 8,280 2		\$8,281 a 12,420 3		\$12,421 a 16,560 4		\$16,561 a 24,840 5		\$24,841 a 41,400 6		\$41,401 a 57,960 7		\$57,961 a 82,800 8		\$82,801 y más 9		Total		
	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	%	
1																					
2																					
3					2	2.8													2	100	
4			75	14.4	59	81.9	245	100											379	100	
5	1		41	7.9	7	9.7													49	100	
6	19		237	45.6	2	2.8													258	100	
7	79		167	32.1	2	2.8													248	100	
Total	99	100	520	100	72	100	245	100											936	100	

**CUADRO 1.3**  
**Escolaridad bachillerato**  
**Distribución de los trabajadores administrativos de 57 empresas del D. F.,**  
**por escolaridad, categoría salarial y categoría ocupacional\***

Ingreso Puesto	Menos del mínimo hasta \$ 4,140 1		\$4,141 a 8,280 2		\$8,281 a 12,420 3		\$12,421 a 16,560 4		\$16,561 a 24,840 5		\$24,841 a 41,400 6		\$41,401 a 57,960 7		\$57,961.00 a 82,800.00 8		\$82,801 y más 9		Total		
	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	%	
1		RR		RR		RR		RR		RR		RR		RR		RR		RR			
2									1	0.7	1	11.1								2	100
3			56	4.5	30	5.4	31	9.8	1	0.7	2	22.2								120	100
4	2	40	463	37.3	434	78	266	83.7	137	97.9	6	66.7								1 308	100
5		0.2		35.4		33.2		20.3		10.4		0.5									
6			305	24.6	32	5.8	10	3.1												347	100
7	2	40	296	23.8	52	9.4	10	3.1	1	0.7										361	100
8		0.5		82		14.4		2.8		0.3											
9	1	20	122	9.8	8	1.4	1	0.3												132	100
10		0.8		92.4		0.6		0.8													
Total	5	100	1 242	100	556	100	318	100	140	100	9	100								2 270	100

\* Cuadro general 1.

**CUADRO 1.4**  
**Escolaridad sub-profesional**  
**Distribución de los trabajadores administrativos de 57 empresas del D. F. por escolaridad,**  
**categoría salarial y categoría ocupacional\***

Ingreso Puesto	Menos del mínimo hasta \$ 4,140 1		\$4,141 a 8,280 2		\$8,281 a 12,420 3		\$12,421 a 16,560 4		\$16,561 a 24,840 5		\$24,841 a 41,400 6		\$41,401 a 57,960 7		\$57,961 a 82,800 8		\$82,801 y más 9		Total			
	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	RC	Abs.	%		
		RR		RR		RR		RR		RR		RR		RR		RR		RR				
1																						
2									4	12.5	1	8.3								5	100	
3			24	4.2	10	3.9	24	22.8	6	18.7	6	50								70	100	
4	1	100	71	12.5	195	75.9	77	73.3	22	68.8	5	41.7								371	100	
5			149	26.3	37	14.4	3	2.9													189	100
6			240	42.5	15	5.8	1	1													256	100
7			82	14.5																	82	100
Total	1	100	566	100	257	100	105	100	32	100	12	100								973	100	

\* Cuadro general 1.

### CUADRO IV

Categoría de sueldo 2		(de 4,141 a 8,280)	
Primaria	3.80%	Sub-prof.	22.00%
Secundaria	20.10%	Licenciatura	5.90%
Bachillerato	48.20%	Posgrado	—
		Total sueldo 2	100.00%

Ver gráfica 2.

nas que alcanzaron una escolaridad media superior;\* los siguientes niveles salariales (categorías 7 y 8) los comparten exclusivamente con población con escolaridad superior;\*\* el nivel salarial 9 no es exclusivo de la maestría, aunque su representatividad es relativa, ya que en nuestra muestra sólo aparecieron dos casos con tal sueldo: uno con maestría y otro con licenciatura (cuadro 5). Los dos niveles jerárquicos en los que se encuentran quienes alcanzan este nivel de escolaridad son compartidos exclusivamente con personas que alcanzaron por lo menos la licenciatura. Dada la escasa representación del postgrado entre la población estudiada (.35%), no podemos hacer inferencias en torno a la exclusividad de este nivel escolar respecto a puestos o niveles salariales. En este caso, compartió puestos y sueldos fundamentalmente con población con licenciatura, pero inclusive con bachillerato (ver cuadro general 1).

- c) La secundaria, por su parte, permitió el acceso hasta 4 niveles salariales (categorías 1 a 4) y 40 puestos diferentes situados en las 4 categorías jerárquicas más bajas (cuadro 1.2.). La frecuencia de población con secundaria en la categoría salarial más baja (93.4% de la población en el nivel salarial 1) hace pensar que este nivel escolar se había convertido ya en el mínimo para tener acceso a este tipo de empresas. (La población con primaria podría estar incluyendo únicamente empleados con mayor antigüedad y experiencia, pero no de recién ingreso, ya que de hecho la mayor parte de la población con primaria gana 2 veces el salario mínimo).

\* 140 personas con escolaridad de Vocacional/Preparatoria y 32 de subprofesional.

\*\* 138 personas con licenciatura.

**CUADRO 1.5**  
**Escolaridad Licenciatura**  
**Distribución de los trabajadores administrativos de 57 empresas del D. F.**  
**por escolaridad categoría salarial y categoría ocupacional\***

Puesto	Menos del mínimo hasta \$4,140 1		\$4,141 a 8,280 2		\$8,281 a 12,420 3		\$12,421 a 16,560 4		\$16,561 a 24,840 5		\$24,841 a 41,400 6		\$41,401 a 57,960 7		\$57,961 a 82,800 8		\$82,801 y más 9		Total	
	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	%
1							3	1	22	5.1	28	11.3	11	36.7	2	100	1	100	67	100
2					8	1.6	29	9.6	67	13.5	125	50.6	19	63.3					248	100
3			27	17.9	94	18.6	124	41.2	233	54	75	30.4							553	100
4			51	33.8	382	75.6	142	47.2	110	25.4	19	7.7							704	100
5			65	43	18	3.6	1	0.33											84	100
6			8	5.3	3	67	2	0.67											13	100
7																				
Total			151	100	505	100	301	100	432	100	247	100	30	100	2	100	1	100	1 669	100

\* Cuadro general 1.

**CUADRO 1.6**  
**Escolaridad-maestría**  
**Distribución de los trabajadores administrativos de 57 empresas del D.F. por escolaridad,**  
**categoría salarial y categoría ocupacional\***

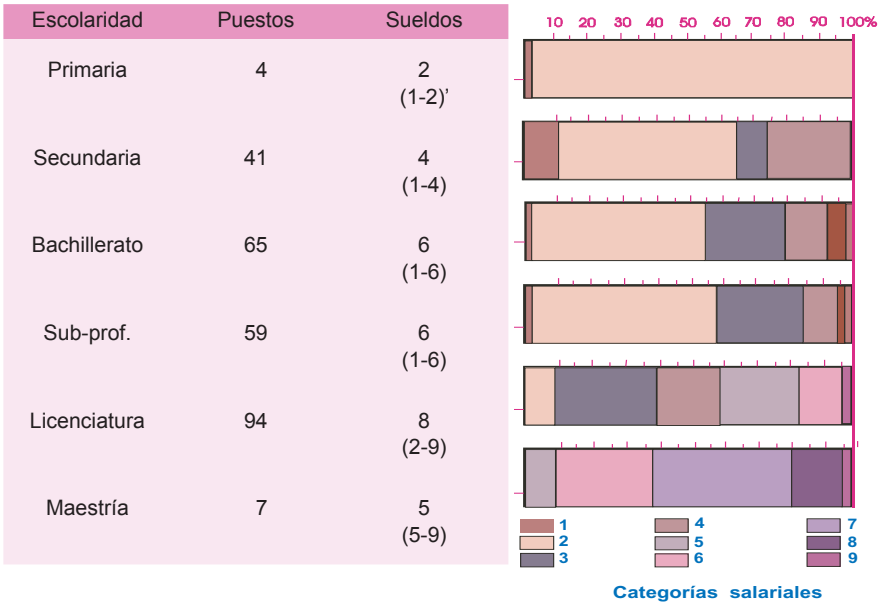
Ingreso Puesto	Menos del mínimo hasta \$4,140 1		\$4,141 a 8,280 2		\$8,281 a 12,420 3		\$12,421 a 16,560 4		\$16,561 a 24,840 5		\$24,841 a 41,400 6		\$41,401 a 57,960 7		\$57,961 a 82,800 8		\$82,801 y más 9		Total	
	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	RC RR	Abs.	Total
1											3	50 23.1	6	66.7 46.1	3	100 23.1	1	100 7.7	13	100
2									2	100 25	3	50 37.5	3	33.3 37.5					8	100
3																				
4																				
5																				
6																				
7																				
Total									2	100	6	100	9	100	3	100	1	100	21	100

\* Cuadro general 1.

**CUADRO 3**  
**Gama de puestos y sueldos detectados en cada**  
**categoría de escolaridad**

Escolaridad		Sueldos		Puestos diferentes
Primaria	min	4 140	2	1
	max	8 280		4
Secundaria	min	1 140	4	6
		8 280		27
	12 420	14		
	max	16 560		4
Voca-prepa	min	4 140	6	4
		8 280		48
		12 420		44
		16 560		24
	max	24 840		1
		41 400		4
Sub-prof.	min	4 140	6	1
		8 280		32
		12 420		26
		16 560		26
	max	24 840		11
		41 400		3
Licenciatura	min	8 280	8	28
		12 420		49
		16 560		55
	max	24 840		57
		41 400		36
		57 961		7
	82 801	y más	1	
Maestría	min	16 561	7	1
		24 841		4
		41 401		6
	max	57 961		1
		82 801		

**CUADRO 4**  
**Distribución de la población de la muestra por número de puntos distintos y categorías de sueldos diferentes que admite cada escolaridad**



La población con escolaridad secundaria, en su extremo más favorable, constituyó el 33% de la población situada en el cruce de la categoría salarial con el nivel jerárquico 4, que es el nivel más alto en el que se localizaron empleados con este nivel escolar. El único puesto que permite estos niveles salarial y jerárquico es el vendedor, sin embargo, la mayoría de la población con esta escolaridad se concentró en puestos como almacenista (11.11%), mensajero (7.15%), perforista (5.02%), secretaria en español A (4.27%), auxiliar administrativo (4.05%), mecanógrafa (3.73%); vendedor (2.88%), inspector central de calidad (2.88%), chofer (1.38%).

- d) El bachillerato y la sub-profesional parecen tener un valor equivalente para el monto de los ingresos y el nivel jerárquico del puesto: ambos abrieron 6 categorías salariales y 74 puestos diferentes que abarcan hasta 6 niveles jerárquicos (cuadros 1.3 y 1.4). Muchos de los puestos y sueldos se comparten indiscriminadamente con población con



secundaria, por un lado, y con licenciatura, por otro. Sumada la frecuencia de estas dos escolaridades, bachillerato y sub-profesional, significó el 54.3% de la población estudiada, su frecuencia más alta en salarios está en la categoría 2, en donde se localiza también la frecuencia más alta de personas con secundaria.

La intersección de puestos entre población con secundaria, bachillerato y subprofesional se presentó en 16 puestos. Las mayores frecuencias se localizaron en puestos correspondientes a las categorías jerárquicas 6 y 7, tales como mensajero, chofer, oficinista, archivista, cobrador, almacenista, promotor, secretaria español, entre los principales.

La intersección de población con bachillerato, subprofesional y licenciatura se presentó en 35 puestos. Las frecuencias mayores se concentraron en puestos correspondientes a las categorías jerárqui-

**CUADRO 5**  
**Puestos diferentes por escolaridad y sueldo de los empleados administrativos de 57 empresas del D. F.**

Escolaridad \ Sueldos	Sueldos									Puestos diferentes por escolaridad	Ingresos diferentes por escolaridad
	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Primaria	1	4								4	2
Secundaria	6	27	14	4						41	4
Voca-Prepa	4	48	44	24	7	4				65	6
Sub-Prof.	1	32	26	26	11	3				69	6
Licenciatura		26	49	55	57	36	7	1	1	94	8
Posgrado					1	4	6	1	1	7	5

**CUADRO 6**  
**Porcentaje de población con escolaridad superior que ocupa cada categoría de ingresos y puestos**

Ingresos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
	Categ. %	Categ. %	Categ. %	Categ. %	Categ. %	Categ. %	Categ. %	Categ. %	Categ. %	
Puestos	Total %	Total %	Total %	Total %	Total %	Total %	Total %	Total %	Total %	Total %
1				100	100	90	64	64	40	83%
2			100	100	79	96	56	86		94%
3		25	69	69	97	90				74%
4		107	136	179	240	83				25%
5		8	35	19.4	40.4	63				
6		3	660	1070	730	269	30			
7		11.6	19.1	7.1						12.50%
8		1	560	94	14					
9		0.001	0.04	15.3						1%
10		21	423	72	13					
11		0	427	10	1					
12		81								
Total		5.9	36	31.1	71.3	90	76	40	50	27.90%
	106	5 577	1 390	969	606	274	39	5	2	1 669
										5 968

cas 3 y 4: jefes, supervisores, superintendentes, contadores, vendedores, compradores y algunos gerentes.

Los puestos para población con bachillerato y sub-profesional, que también fueron ocupados por gente con secundaria y licenciatura, fueron 18, y la mayor frecuencia se agrupó en puestos correspondientes a la categoría 4, tales como supervisor de producción, inspector de control de calidad, supervisor de control de calidad, supervisor de mantenimiento, perforista, programador, secretaria bilingüe, entre otros.

La mayor frecuencia (moda) proporcionada por la población que alcanzó bachillerato y/o subprofesional puede significar que existe ya una fuerte tendencia a que en este sector la escolaridad mínima aceptable para el área administrativa sea de alrededor de 12 grados escolares en el tipo de empresas analizadas.

- e) En un estudio sobre la escolaridad superior es importante resaltar la dispersión de la población que alcanzó este nivel escolar entre los distintos puestos y los distintos niveles salariales. La escolaridad superior se encontró en 94 de los 116 puestos analizados, localizados en todos los niveles jerárquicos con excepción del más subordinado, y en 8 de las 9 categorías salariales (cuadro 1.5) Esos 94 puestos se distribuyen con cierta libertad entre los distintos niveles de sueldos, y sólo los sueldos más elevados (categorías 8 y 9) se concentraron en muy pocos puestos correspondientes al nivel jerárquico más elevado: presidente o gerente general y vicepresidente ejecutivo.

Es cierto que la frecuencia de personas con escolaridad superior en casillas que comparten con otras escolaridades el mismo nivel de puesto y de ingreso no se distribuyó al azar, sino que aumenta a medida que las posiciones se clasifican en un nivel jerárquico más elevado (cuadros 6 y 7).

Por ejemplo, los puestos correspondientes a los distintos tipos de gerentes (hubo 25 tipos distintos de gerentes) son desempeñados, de preferencia, por personas con escolaridad superior y de postgrado. El 95% de estos puestos fueron desempeñados por personas con esta escolaridad; los sueldos para estos puestos se distribuyeron con mayor dispersión: el 17% ganó sólo hasta 4 veces el salario mínimo, el 78% ganó entre 6 y 10 veces el salario mínimo y el 3% restante ganó hasta 20 veces el salario mínimo (cuadro 8).



- personas con menor escolaridad —inclusive secundaria—, conduce a concluir que ese nivel de escolaridad está descartando a las otras como requisito mínimo de acceso a este tipo de empleo pero que estos últimos podrían ser desempeñados, como de hecho lo están, por personas con escolaridad menor.
6. El comportamiento de la licenciatura y del postgrado indica la tendencia a desvalorizar la primera una vez que se saturan los puestos y sueldos más elevados<sup>32</sup> a requerir el postgrado para los mejores puestos y los mejores ingresos. En 1978, en las empresas analizadas esa tendencia era apenas incipiente en lo referente a las exigencias de postgrado, pero ya claramente marcada en relación con la saturación de los puestos más elevados ocupados por personas con escolaridad superior, las que empiezan a compartir puestos y, sobre todo, sueldos, con personas de menor escolaridad (cuadro 7 ).
  7. Es interesante observar la representación gráfica de la forma en que se comportan internamente las tres variables analizadas: escolaridad, jerarquía laboral e ingresos (cuadro 10). La primera adquiere una figura tendiente al rombo, pero la parte superior correspondiente a la escolaridad superior es bastante ancha. La segunda tiende a manifestar una cierta dicotomía en forma de diamante, con una parte superior mucho más aguda que la inferior. La tercera es totalmente piramidal (gráfica 3).
- En general, se observa una tendencia a escolaridad más alta y sueldos más bajos.
- Esta triple distribución gráfica es la que más claramente permite observar las verdaderas tendencias de distribución del poder y de la ganancia en estas empresas y la imposibilidad de la escolaridad superior de garantizar mejores ingresos y mejores puestos que los que permite la estructura laboral.
- La distribución agudamente piramidal del ingreso es una expresión clara de la contradictoria apropiación capitalista del excedente, y define los verdaderos límites estructurales a la posibilidad de obtener mayores ingresos mediante una mayor escolaridad.

---

<sup>32</sup> Disen Hallack y Caillods: "enfrentados a la creciente marea de graduados (en este caso diríamos población con escolaridad superior) los empleadores se ven obligados a elevar el nivel educativo para conservar el mismo nivel de selección, sin que haya ningún cambio real en el contenido del trabajo". Ver: Hallack, J. y Caillods. F. "Education, work and employment". *Education, Training and acces to Labour Markets*. París, UNESCO. —International Institute for Educational Planning, 1980.

**CUADRO 7**  
**Porcentaje de población con escolaridad superior en cada categoría de sueldo y puesto contra porcentaje de población total**

Ingresos Puestos	1	2	3	4	5	6	7	8	Total
1				0.05 0.17	0.36 1.31	0.51 1.67	0.28 0.65	0.08 11	1.34 4.01
2			0.13 0.47	0.48 1.73	1.23 4.13	2.17 7.4	0.36 1.1		4.4 14.8
3		1.79 1.61	2.27 5.63	2.99 7.42	4.02 13.9	1.39 4.49			12.4 33.1
4	0.05 0	11.05 3.05	17.92 22.88	12.3 8.5	4.5 6.59	0.5 1.13			46.28 42.1
5	0.01 0	9.38 3.95	1.57 1.07	0.23 0.05					11.2 5.03
6	0.35 0	13.7 0.47	1.2 0.17	0.21 0.05	0.01 0				15.5 0.77
7	1.35 0	7.15 0	1.6 0						8.69 0
Total	1.77 0	43.1 9.04	23.2 30.25	16.23 18.03	10.15 25.88	4.59 14.78			5 698* 1 669*

**CUADRO 8**  
**Escolaridad y sueldo de gerentes (25 puestos)**

Sueldo escolaridad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Primaria										
Secundaria										
Bachillerato		1	2	1		2				6
Sub-prof.				2	7	7				16
Licenciatura		5	16	67	250	158	9	2		507
Posgrado						4	5	3	1	13
Total		6	18	70	257	171	14	5	1	

La contradicción creada en este espacio por el hecho de que la población con escolaridad superior ha sobrepasado el número de posiciones de mayor nivel jerárquico y mejores ingresos que se les atribuye, se resuelve inmediatamente de dos formas: a) asignándoles nuevas posiciones intermedias que tienen un *status* relativamente elevado y cierto grado de autoridad sobre el trabajo de otros, aunque no necesariamente ingresos más elevados; b) colocándolos en posiciones de *status* e ingresos inferiores, devaluando el valor de la escolaridad superior y argumentando para ello la “baja calidad” de la educación superior obtenida por el empleado, o la falta de experiencia; o sea la falta de aprendizajes concretos que no se adquieren en la escuela.

8. Información importante recuperada a lo largo de la investigación, pero que no fue posible sistematizar con rigor, se refiere a cinco puntos:
- El acceso a los puestos administrativos de estas empresas implica superar un proceso selectivo que incluye varias etapas: revisión de curriculum, entrevistas con personal de menor jerarquía,

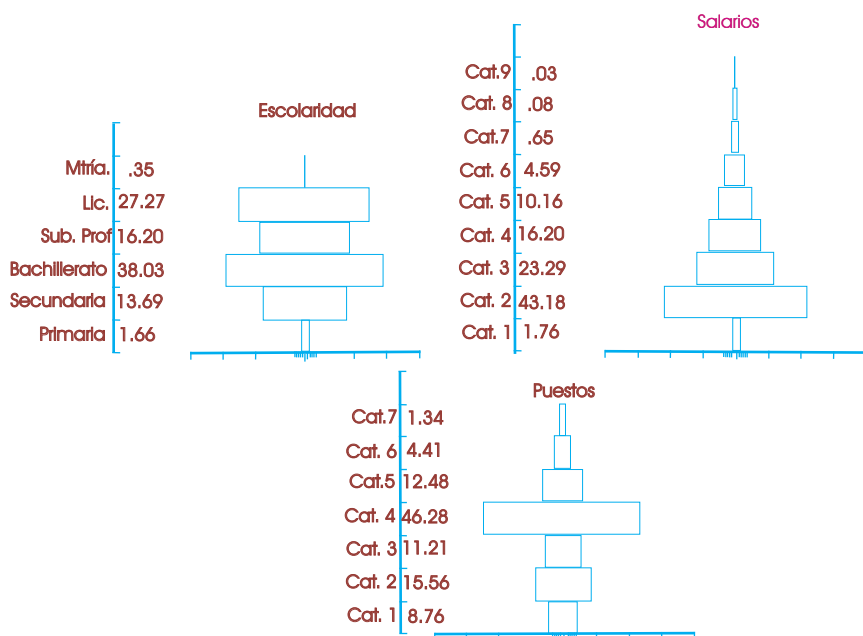
**CUADRO 9**  
**Distribución de los salarios de la población con licenciatura y maestría que ocupan los mismo puestos**

Puesto y escuela		Cat. salarial								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Presidente o Gerente General	Maestría						3	4	3	1
	Licenciatura					1	7	4	2	
Gerente de planta	Maestría						1	1		
	Licenciatura				2	2	19	5		
Director de manufactura	Maestría						1	1		
	Licenciatura						9	3		
Director y gerente de ventas	Maestría					2		1		
	Licenciatura			1	1	1	34	5		
Vice presidente ejecutivo	Licenciatura							1		
	Maestría									1
Gerente Administrativo	Maestría							1		
	Licenciatura				2	3	5			
Tesorero/Director de financiamiento	Maestría						1			
	Licenciatura					3	16	5		

Para los mismos puestos, al disminuir la escolaridad se alternan los salarios, según se aprecia al comparar la gama de salarios de la gente con licenciatura que ocupaba puestos de la población con maestría: aparecen las categorías de sueldos 3 y 4, la categoría 5 tienen mayor frecuencia, la categoría 8 disminuye y la 9 sólo se presentó en un caso.



CUADRO 10  
Distribución porcentual de la población según los valores de las variables analizadas



pruebas psicológicas varias, entrevistas con personal de mayor jerarquía, empleos “a prueba” durante un mes y hasta seis meses. Mientras mayor es el nivel jerárquico del puesto, más complejo es el proceso de selección. La revisión de currículum es un paso obligado y es seguro que el nivel escolar alcanzado (o por lo menos reportado) juega un papel importante en el paso a la siguiente etapa del proceso.

- b) Las carreras universitarias preferidas fueron: administraciones, ingenierías y, en mucho menor medida, leyes.
- c) Prácticamente para todos los puestos se requiere experiencia, pero esta exigencia presenta una variación indistinta de 1 a 5 años.
- d) La opinión de los evaluadores de puestos sobre el papel que juega la escolaridad fue ambigua: para unos era fundamental, para otros muy inferior a otros criterios. Un dato significativo es que, si bien en las encuestas registraron la escolaridad obtenida, nunca la procesaron, lo que obligó, en el momento de nuestra investigación, a recopilar este dato de uno en uno para todos los integrantes de la muestra.

El hecho de que se considerara que la escolaridad no es importante para el análisis de los puestos, siendo que toda la población empleada tiene mayor escolaridad que el promedio nacional, es indicativo de la forma en que tiende a darse por supuesta para el acceso a estos empleos la obtención de una preparación a la que la mayoría de los mexicanos todavía no tienen acceso.

- e) Para obtener los mejores empleos, otros factores, entre los que destacan el haber desempeñado un puesto semejante con un nivel de ingresos semejante en otras empresas, adquieren la mayor importancia. La "piratería", que a este nivel inclusive se maneja habitualmente con la expresión en inglés *head hunting*, se convierte en el mecanismo más favorecido para reclutar personal para los puestos tope. En algunas empresas, la búsqueda se hace a nivel internacional. Este énfasis implica la existencia de mecanismos internos de formación y de selección que rebasan completamente a lo escolar y que rara vez son investigados al hablar de la relación educación-empleo. Lo escolar se conserva únicamente como criterio de primer ingreso al empleo. El reclutamiento de personal sin experiencia que pueda llegar a ocupar estos puestos se inicia entre los estudiantes de postgrado favoreciendo las universidades extranjeras o ciertas universidades privadas. Seguramente, la falta de experiencia y la juventud explica la presencia de personal con postgrado en categorías salariales relativamente bajas para esa escolaridad.

#### IV. CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos mediante esta investigación precisan la naturaleza de esa supuesta relación, ampliamente difundida a nivel de sentido común, de que una mayor escolaridad conduce a mejor empleo y mayores ingresos.

La estructura heterogénea de producción del país es la que determina espacios desiguales, articulados de manera dependiente entre sí y con muy diferentes condiciones laborales. Una escolaridad relativamente elevada es indispensable para tener acceso al espacio laboral que caracterizamos en esta investigación, espacio que efectivamente genera ingresos, en promedios más elevados que los del resto de la PEA, y tipos de trabajo cuyas condiciones son más estables, regulares y legales y permiten una aparente movilidad de un puesto a otro de mayor jerarquía, dentro de las empresas y entre empresas del sector.

La población que sólo alcanza la primaria no ingresa prácticamente en ese espacio, y la secundaria sólo permite acceso a ciertos puestos y niveles salariales colocados en lo más bajo de la escala jerárquica y salarial; en cambio, la licenciatura asegura el ingreso en él. Las probabilidades de obtener empleo en este sector son mayores (hasta la fecha) para quienes cursaron ciertas carreras (administraciones o ingenierías) o por lo menos algunos semestres de licenciatura. Esta mayor probabilidad para la obtención de un empleo en el espacio mencionado no conlleva necesariamente un puesto jerárquicamente elevado o ingresos altos; el puesto y el sueldo podrán ser de cualquier nivel dentro de la jerarquía en que se organiza el sector, aunque el trabajo inherente al puesto pueda ser desempeñado por personas con escolaridad menor.

Una vez que se alcanza mayor escolaridad que la primaria, que como se señaló ya quedó por debajo de la escolaridad mínima exigida para acceder a este sector, el postgrado es el único nivel escolar que asegura como tal una correlación con los mejores puestos y niveles de ingresos que permite la organización técnico-jerárquica del trabajo en ese espacio.

La diferencia en puestos y, sobre todo, sueldos, basada en diferentes escolaridades (básica, media básica, media superior y superior), tiende a desaparecer debido a que la estructura de los sueldos y puestos se conserva piramidal ya que cada vez más se preferirán personas con escolaridad superior para otorgar cualquier empleo en este sector. A su vez, las diferencias entre personas con escolaridad superior tienden a definirse por el tipo de recorrido escolar (titulado, egresado, escolaridad incompleta, el tipo de institución del que se proviene: nacional o extranjera, pública o privada) y, junto con ella, la experiencia laboral previa. Posteriormente, la movilidad interna, dentro de la empresa o del sector, quedará definida por los mecanismos y criterios de selección internos y de formación en el proceso laboral, pero en definitiva serán los escasos puestos de jerarquía mayor los que determinen el subempleo de quienes alcanzan escolaridad superior.

Los resultados anteriores, vistos a la luz del conjunto de resultados aportados por las diversas temáticas que abordó esta investigación: la estructura heterogénea de producción del país, la lucha de las diversas fuerzas sociales por alcanzar mayor escolaridad, los proyectos socioeducativos dominantes, junto con el estudio de las aportaciones teóricas de otras investigaciones, conducen a insistir en algunos parámetros teóricos generalmente ignorados por las investigaciones sobre el tema, y en particular por las políticas escolares de preparación para el trabajo. Estos paráme-

tros permiten relacionar las manifestaciones que adquiere la escolaridad dentro de este sector laboral, con un mayor número de factores que en realidad inciden en ellos.

1. No analizar a fondo la estructura productiva y de empleo del país conduce a desconocer el factor fundamental en el vínculo entre la escolaridad y el empleo. Esta estructura, provocada por los intereses y las relaciones de fuerza entre diversas clases sociales en lo que concierne a las formas y contenidos de la producción en el país, es la que abre espacios muy heterogéneos, en cada uno de los cuales los requisitos escolares de acceso pueden ser muy diferentes.<sup>33</sup>

La población que presiona por ingresar a la escolaridad superior lo hace con el fin de tener preferencia para el acceso al sector que ofrece mejores condiciones evidentes: es el sector orientado a la acumulación de capital y a la obtención de ganancias en el que se establecen relaciones formales y se da una aguda división en puestos, misma que ofrece la ilusión de una posible movilidad ocupacional. Por su composición interna y su articulación con los otros sectores, este sector abre un espacio que resulta ser muy reducido y agudamente piramidal. Por lo anterior, cerrará necesariamente el acceso a una buena parte de quienes pretendan alcanzar mejores niveles de ingreso o mejores categorías laborales en él, incluyendo a quienes obtienen la mayor escolaridad formal con ese fin.

Las relaciones encontradas por esta investigación entre la escolaridad y el empleo no expresan una necesaria elevación paulatina del puesto o de los ingresos por el simple incremento del número de grados escolares cursados, aunque en términos estadísticos generales si impliquen una correlación. Relaciones como las reseñadas en este trabajo son válidas para la población que ya labora en un espacio muy concreto de la estructura de producción del país, al que, por lo demás, la escolaridad superior parece ser el primer y más importante filtro de acceso.

Es un hecho que, por ser reales en el espacio mencionado, las correlaciones aparentes (mayor escolaridad-mejor empleo), permean ideológicamente la concepción sobre el valor de la escolaridad, ideología que penetrará en todos los grupos sociales orientándolos a presionar por una mayor escolaridad al tiempo que los requisitos de

---

<sup>33</sup> Estos requisitos diferentes se pueden referir tanto a los conocimientos que imparte el sistema escolar para la mejor inserción dentro del empleo, como a las expectativas que sobre ellos tienen los empleadores.

escolaridad se elevan en los espacios laborales a los que se encaminan quienes alcanzan mayor escolaridad. No deben, sin embargo, generalizarse como intrínsecamente válidas ni en lo que se refiere a los criterios de preparación y selección para cualquier empleo, ni en lo que se refiere a planeación de la educación superior, en lo que respecta a su vinculación con el aparato productivo; ni en lo que se refiere a su efectividad como canal de movilidad ocupacional para los distintos sectores de la población.

2. Es evidente que las empresas del sector analizado en esta investigación son altamente productivas,<sup>34</sup> como lo es también el que admiten exclusivamente personal con escolaridad proporcionalmente más elevada, por comparación, con el promedio de escolaridad de la PEA. La correlación que pueda surgir de estos dos hechos no es, sin embargo, garantía de causalidad de la escolaridad hacia la productividad. En efecto, la correlación no puede verse separada de la existencia de una muy compleja organización laboral, estructurada con base no sólo en puestos bien delimitados, sino jerárquicamente relacionados entre sí en las empresas analizadas. Esta situación conduce de inmediato a visualizar al trabajador colectivo e introducir esta noción, con sus implicaciones concretas, en el estudio de la relación entre escolaridad y productividad. Ya algunos investigadores (M. Carnoy, *op. cit.*) centran la causalidad de la productividad en el puesto (*job*) más que en la escolaridad. Los resultados de nuestra investigación parecen confirmarlo pero exigen, además, considerar estos puestos o trabajos dentro de la organización global de la empresa y la división técnico-jerárquica de puestos y funciones internos a ella.

Las implicaciones teóricas de nuestra investigación exigen considerar además esa productividad en la relación que establece el sector más productivo con los otros sectores, que lo complementan y resultan de sus contradicciones.

---

<sup>34</sup> Según el grupo Expansión, estas empresas se colocan entre las 500 más importantes del país. Este grupo opera en la zona metropolitana y ciudades importantes del país. Está constituido por industriales, empresarios y funcionarios empresariales dedicados a estudiar la problemática empresarial; finanzas, ventas, mercadotecnia, cursos especiales para funcionarios, implementación de técnicas para elevar la productividad y la evaluación constante del nivel de ventas de las principales empresas que operan en México. Dicho grupo edita mensualmente una revista de divulgación con el nombre de "Expansión" y cada año saca una clasificación de las 500 empresas más importantes con base en su nivel de ventas e índice de productividad.

Por otra parte, no hay que olvidar que precisamente esa compleja organización de la empresa delimita sobremanera la competencia técnica que requieren la mayoría de los trabajos, y modifica el contenido específico de esa competencia en virtud de la división en puestos y funciones, pero además incorpora importantes aspectos de conocimientos sociales por lo que se refiere a las relaciones humanas (sociales) en este tipo de trabajos. ¿Qué exigencias se plantean entonces para la escolaridad superior, y qué papel juega efectivamente esta última para el desempeño de un trabajo?

Para complementar esta pregunta hace falta profundizar un poco más en otra relación: escolaridad-experiencia, que resultó de importancia en la investigación.

De acuerdo con los resultados de la investigación, una elevada escolaridad<sup>35</sup> y cierta experiencia laboral previa, relativamente larga (1 a 5 años, pero, en todo caso mayor, al periodo de prueba que autoriza la ley) parecen ir de la mano como requisito de ingreso al sector.

El papel tan importante que junto con la escolaridad parece jugar la experiencia laboral para el acceso a este sector, modifica el papel atribuido a la escolaridad en la preparación de la fuerza de trabajo que contrata este tipo de empresas.<sup>36</sup>

Experiencia significa, de hecho, una formación específica y concreta en y para el trabajo, adquirida como resultado del desempeño mismo. La importancia de esta formación específica, junto con la compleja organización laboral de la empresa, obliga a insistir en el mejor conocimiento de tipo de aprendizajes y de conocimientos que exige el trabajo en este sector y en la necesidad de distinguir entre conocimientos meramente “técnicos”, habilidades específicas y conocimientos sobre las relaciones sociales en la empresa, y a tratar de precisar los espacios —no antagónicamente separados— en los que se adquieren esas distintas formaciones: escolar y laboral.

---

<sup>35</sup> Posiblemente la escolaridad superior sustituye la experiencia para puestos de menores exigencias y un postgrado en el extranjero se considere una garantía de inversión no riesgosa para puestos elevados, aunque el sujeto no tenga experiencia.

<sup>36</sup> Dado que experiencia y escolaridad van de la mano, los resultados encontrados plantean la duda sobre el lugar donde adquieren su experiencia quienes son contratados por estas empresas. Una respuesta se ofrece en el análisis teórico de los distintos sectores de la estructura de producción en el país: se refiere a que esta experiencia se adquiere en empresas más pequeñas, las que, de esta manera, se articulan de manera orgánica con las grandes empresas, absorbiendo los costos de capacitación de personal sin experiencia de trabajo. Lo anterior, sin embargo, obliga a conceder datos sobre la escolaridad de quienes ingresan sin experiencia a estas empresas. (Ver, ej. Gabriel Vidart, *op. cit.*.)

3. Los dos puntos anteriores: la heterogénea estructura productiva del país, por un lado, y la compleja mezcla de conocimientos técnicos y sociales (para hacer una primera distinción) que trae consigo la organización laboral en el espacio analizado, por otro, nos impiden aceptar como totalmente válida cualquiera de las dos principales corrientes que tratan de explicar la relación entre la escolaridad y el empleo:
  - a) La que defiende que la formación escolar otorga al trabajador los conocimientos “técnicos” necesarios para elevar la productividad, y constituye una “inversión en capital humano” y un insumo más dentro de los factores de la producción.
  - b) La que defiende que la escolaridad produce una aceptación diferenciada de las relaciones sociales de producción y contribuye a distribuir de manera polarizada y desigual la plusvalía, fruto del trabajo colectivo. Esta segunda corriente implica que el sector laboral mencionado aprovecha en su totalidad la selectividad socioeconómica que se realiza durante el recorrido escolar, para reproducir las desiguales relaciones de producción en las formaciones capitalistas.

Consideramos que:

A pesar de la fuerte selectividad socioeconómica que se realiza durante el proceso escolar, el crecimiento de las oportunidades de escolaridad en México expresa claramente las luchas de distintas fuerzas sociales por lograr el acceso a la escolaridad superior, así como las razones contradictorias que obligan a las “clases dominantes” a ampliar las oportunidades escolares y a las “clases subalternas” a luchar por el acceso a un sistema que supuestamente sólo “reproduce” las relaciones sociales de subordinación y dominio, pero que evidentemente actúa en la transformación de esas relaciones. La escolaridad es criterio de selección para el empleo por muy diversas razones, entre las cuales la socialización dentro del complejo de conocimientos técnicos y sociales necesarios para insertarse en el proceso laboral descrito es una razón de peso, al igual que la socialización que conlleva el hecho de haber sido elegido a través de los criterios sociales y escolares del sistema escolar. No puede descartarse la competencia efectiva que ofrece la escolaridad para

estos trabajos, por comparación con la que llevan quienes no alcanzan ninguna escolaridad.

La escolaridad también es criterio de selección para el trabajo en el sector mencionado, en virtud de la apreciación del tipo "sentido común" que tienen los empleadores sobre su valor para el trabajo. Esta apreciación se ve apoyada por la existencia de las relaciones efectivas, aunque aparentes, entre la escolaridad y el empleo.

La escolaridad es criterio de selección fundamentalmente por ser un valor muy escaso todavía entre la población del país; lo que resulta evidente es que empleos con las características del sector aquí analizado son todavía más escasos, y al aumentar la escolaridad de la población en forma más acelerada que la generación de empleos, el valor se eleva, recayendo sobre la escolaridad superior.

De hecho, estamos lejos todavía de poder categorizar, sistematizar y ponderar las distintas dimensiones involucradas en la relación escolaridad-trabajo. Detrás del concepto "escolaridad" se esconde una forma muy específica de acceso al conocimiento social, socialmente legitimada por ciertos grupos y apoyada en una gran cantidad de estructuras que, a su vez, implican relaciones de fuerza entre distintos grupos sociales.

El concepto "trabajo" expresa no una habilidad universal y genérica para la producción y reproducción de la vida material y social, sino un conjunto de estructuras, conocimientos y fuerzas sociales, nacionales e internacionales, que delimitan y determinan las posibilidades de los individuos de insertarse en diferentes formas de producción que, en su articulación desigual, constituyen la heterogénea estructura productiva del país.

4. Estos resultados conllevan implicaciones muy importantes para la planeación democrática de la educación superior.

La vinculación de la educación superior con el aparato productivo del país no puede llevarse a cabo haciendo caso omiso de:

- La naturaleza heterogénea y contradictoria de la estructura productiva del país, los sectores y espacios laborales que la conforman, la articulación desigual y combinada entre ellos y las muy diferentes condiciones de vida que ofrece a los distintos grupos de población del país.
- La naturaleza de los procesos laborales que dominan en los distintos espacios, en particular la aguda división técnico-jerárquica que caracteriza a los espacios laborales más productivos, y las posiciones tan diferentes que abre a la población.



- La influencia que ejercen las relaciones actuales entre la escolaridad y el empleo sobre el tipo de crecimiento de la escolaridad superior, determinado, a su vez, por aspiraciones de la población y los proyectos socioeducativos dominantes; o sea, los sujetos sociales que inciden.

Aparentemente, el crecimiento de la población escolarizada a nivel superior provoca dos tipos de disfunciones: la que se refiere al exceso de egresados en relación con las necesidades del mercado de trabajo para este tipo de fuerza laboral, y la que se refiere a la inadecuación entre los conocimientos y habilidades que manejan los egresados y las que requiere el desempeño del puesto preciso en el que consigan empleo, o para el que los empleadores requieran fuerza de trabajo, según las fluctuaciones del mercado y los manejos que se hagan de la tecnología.

Estas disfuncionalidades no son sino expresión de la contradicción entre una mayor oferta de fuerza de trabajo con escolaridad superior, y una demanda inferior a la oferta. Esta última está producida por las presiones de la población por alcanzar escolaridad superior, reforzadas por los proyectos socioeducativos dominantes que otorgan a la escolaridad el papel fundamental en el mejoramiento de las condiciones de vida.

La demanda inferior está producida por el espacio reducido y muy jerarquizado de empleo, que permite la compleja y heterogénea estructura de producción que se ha generado en el país en virtud de las formas y contenidos de la productividad. Las disfuncionalidades aparentes refuerzan la tentación de limitar el crecimiento de las oportunidades de educación superior, que sostienen desde hace tiempo ciertas fuerzas sociales del país, incluyendo algunas autoridades universitarias, pero difícilmente se podrán tomar medidas que restrinjan el acceso a la educación superior sin provocar violentos enfrentamientos con los grupos que ven en ella la única alternativa de movilidad y mejoramiento de sus condiciones de vida.

La escolaridad superior sigue creciendo, y las contradicciones que provoca frente al empleo se resuelven, en parte, elevando los requisitos escolares de acceso y mediante la asignación indiscriminada de la población con escolaridad superior en cualquiera de las posiciones laborales de su muy aguda jerarquía interna.

Esta parcial solución (de subempleo) se refiere a quienes ingresan al sector al que aspiraban. Es indispensable analizar qué sucede con quienes no logran el acceso a este sector. ¿Cómo se incorporan

al empleo? ¿En qué sectores? ¿Qué tipo de contradicciones sociales provocan? ¿Cómo se resuelven? ¿Cómo se articulan los distintos sectores de la estructura productiva en lo que se refiere a la escolaridad de la población?

A pesar de no tener información sobre estos últimos puntos, los conocimientos adquiridos sobre el sector analizado en esta investigación tienen implicaciones que se pueden precisar hacia tres dimensiones de la planeación educativa:

- El crecimiento de las oportunidades de escolaridad superior.
- La definición de modalidades curriculares (carreras, profesiones y contenidos).
- La “orientación vocacional” de quienes aspiran a una escolaridad superior.

La evidente imposibilidad de incorporar un significativo número de egresados de la educación superior en el sector laboral (o con las condiciones laborales) al que aspiraban o cuya naturaleza permea la concepción que se tiene sobre las “necesidades laborales” generales del país, ha provocado tres tipos de intentos de solución:

- a) Los intentos por reorientar a los aspirantes al nivel superior del sistema escolar hacia opciones terminales de nivel medio superior (en particular, intentos de la SEP), o hacia carreras menos saturadas.
- b) Los intentos por transformar la orientación laboral de los currícula universitarios de nuevas profesiones (cambio de orientación de las profesiones, creación de nuevas, intentos varios provenientes de diversos sectores de las universidades).
- c) Los intentos por transformar la estructura laboral concreta (por parte de grupos de egresados sin empleo).  
Vale la pena analizar un poco más estos intentos.
- a) Con respecto al primer tipo de solución, tenemos razones para pensar que el crecimiento del número de oportunidades escolares a nivel medio superior terminal ha servido para ampliar la tasa de satisfacción a la creciente demanda por escolaridad media superior,<sup>37</sup> pero no para reducir la presión de quienes aspiran a ingresar al nivel superior. Por otra parte, la información que aportan los programas de orientación vocacional, estrictamente sobre los contenidos académicos de las opciones terminales o, en el mejor

---

<sup>37</sup> Véase: Weiss, Eduard y Enrique Bernal, *La educación técnica agropecuaria de nivel medio (1976-1981J)*, México, Departamento de Investigaciones Educativas-CINVESTAV-IPN, 1983.

de los casos, sobre su relación con las habilidades individuales de los aspirantes o sus calificaciones previas, difícilmente podrán modificar la información del tipo “sentido común”, y que se genera por muy distintas instancias sociales, sobre las mejores oportunidades de empleo que abre la estructura productiva para quienes cursaron escolaridad superior.

Habría que preguntarse hasta qué punto la creciente demanda por el nivel superior, en particular, por carreras administrativas, se deba a que éstas siguen siendo las que ofrecen mejores oportunidades, o, por otra parte, la reducción de la demanda por carreras de ingeniería, que se manifiesta recientemente, pueda indicar ya una valoración más difundida, aunque apreciada con retraso, del subempleo al que han quedado sujetos la mayoría de estos profesionistas, independientemente de la “necesidad” de contar con ingenieros para una independencia tecnológica.

Finalmente, consideramos necesaria una investigación sobre la efectiva inserción en el empleo de quienes ingresan a estas opciones, ya que no es arriesgado pensar que la estructura del empleo les enfrenta la misma problemática que a quienes alcanzan escolaridad superior.

- b) Desde el punto de vista de la vinculación de los currícula con el “aparato productivo del país”, quedan claras dos opciones: 1) procurar preparar a todos los que ingresan al nivel superior —restringiendo el acceso— para una fuerte competencia laboral por el ingreso al sector dominante actual, que descalificará a la gran mayoría y permitirá un efectivo desempeño de la profesión así concebida únicamente a una mínima parte de la población universitaria; 2) procurar preparar profesionistas para su inserción en otro tipo de espacios laborales o para organizar y generar otro tipo de procesos laborales. En este caso, queda claro que la inserción de los egresados en la estructura existente del empleo no se resolverá por este medio; al contrario, la problemática se agudiza. ¿Hasta qué punto, entonces, deberá buscarse, en los intentos de transformación curricular, adecuar los programas escolares a requerimientos particulares y temporales de los distintos trabajos, o será preferible buscar una preparación básica y general de los

universitarios, para una mejor organización social diferente y un mejor aprovechamiento de los recursos basados en el principio de equidad?

Los intentos por transformar la orientación y los contenidos de los currícula universitarios parecen ser la alternativa de acción más recomendable desde el punto de vista de una planeación democrática de la educación superior. Estos intentos, que se están viendo en la práctica diaria en muchas de las instituciones de educación superior, se enfrentan a importantes problemáticas que entran en la dimensión de lo curricular y que ameritan estudios especiales. (Problemas tales como el tipo de necesidades sociales a las que deben responder los planes de estudio, la selección de los contenidos formativos e informativos, quiénes participan en esa decisión, cómo se organizan la enseñanza y el aprendizaje, cómo hacer partícipes a los profesores de un mismo proyecto universitario, qué facilidades u obstáculos presentan los distintos grupos que existen en las universidades para una transformación curricular, qué estructuras curriculares facilitan una transformación de las profesiones, etc.).

- c) El país ha vivido ya intentos de transformación de las estructuras laborales: el ejemplo más claro de ellos es el movimiento médico de la década de los sesentas. Movimientos semejantes se pueden estar gestando en el ámbito de distintas profesiones, para cuyos egresados el subempleo o el desempleo constituyen el futuro más previsible. Evidentemente, estos movimientos rebasan la dimensión académica, pedagógica o capacitadora que se atribuye a la escolaridad, y la hacen participar, de manera muy precisa, en los movimientos de carácter económico y político más importantes de nuestra época, provocando violentos enfrentamientos sociales. Por otra parte, vale la pena preguntarse hasta qué punto las estructuras laborales están sufriendo transformaciones silenciosas y poco espectaculares a partir de la acción cotidiana —en ocasiones organizada— de quienes alcanzaron una elevada escolaridad, pero cuya inserción laboral no sólo no responde a la promesa de ocupar un lugar entre la élite del país, sino que ni siquiera les ofrece una función laboral orgánica y los obliga a buscar un desempeño diferente. Hasta qué punto, pues, estas acciones no constitu-

yen la clave del significado de la escolaridad en la transformación de las estructuras laborales del país.

## BIBLIOGRAFÍA

### ALTVATER, E.

1977 "Capitalismo y clases sociales", en *Crítica de la economía política*. Barcelona, Ed. Fontamara.

1977 "Marxismo y lucha de clases", en *Crítica de la economía política*. Barcelona, Ed. Fontamara.

### BARKIN, David.

1971 "¿La educación: una barrera al desarrollo económico?", en *El Trimestre Económico*, vol. XXXIII, No. 4. México.

### BARKIN, David.

1971 "¿La educación: una barrera al desarrollo económico?" vol. XXXIII, No. 4, México.

### BROOKE, Nigel.

1978 "Actitudes de los empleadores mexicanos respecto a la educación: ¿un test de la teoría del capital humano?", en *Revista del Centro de Estudios Educativos*, vol. VIII, No. 4, México, CEE.

### CARMONA, F. et al.

1970 *El milagro mexicano*. México, Editorial Nuestro Tiempo.

### CARNOY, Martín.

1977 "Education and economic development", *The first generation*. París, UNESCO, IIE, mimeo.

1982 "Economía y educación", en *Revista Educación*, No. 40. México, Consejo Nacional Técnico de la Educación.

### CARNOY, M. y M. Carter.

1980 "Orthodox theories of Labour Markets", en *Education, work and employment*, París, UNESCO, international Institute for Educational Planning.

### CONGRESO NACIONAL DE INVESTIGACION EDUCATIVA.

1981 *Documento base*, vol. I, México.

### GÓMEZ Campo, Víctor M. et al.

1980 "Educación y mercado de trabajo. Políticas de se-

- lección y promoción de la fuerza laboral" México, Fundación Javier Barros Sierra, *mimeo*.
- GORDON**, D. M. E. Reich y R. Edward.  
1973 "A theory of labor market segmentation", en *American Economic Review*, vol. 63.
- HALLACK**, J y F. Caillods.  
1980 "Education, work and employment", en *Education, Training and access to Labour markets*. París, UNESCO, International Institute for Educational Planning, 1980.
- HUACUJA**, M. y J. Woldenberg.  
1979 *Estado y lucha política en el México actual*. México, Ediciones El Caballito.
- IBARROLA**, María de.  
1982 "El crecimiento de la escolaridad en México como expresión de los proyectos socioeducativos de Estado y la burguesía", en *Cuadernos DIF*, no. 9, México, DIE-CINVESTAV-IPN.
- LABARCA**, G. *et al.*  
1980 *Economía política de la educación*. México, Ed. Nueva imagen.
- MONTEMAYOR**, A. H.  
1980 "Educación y distribución del ingreso en México", en *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, vol. X, no. 2, México", CEE.
- MUÑOZ** Izquierdo, Carlos y José Lobo.  
1974 "Expansión escolar, mercado de trabajo y distribución del ingreso en México", en *Revista del Centro de Estudios Educativos*, vol. IV, no. 1. México, CEE.
- MUÑOZ** Izquierdo, Carlos *et al.*  
1977 *Antecedentes sociales de educación y empleo. Resultados preliminares de un estudio piloto en el sector moderno industrial de la ciudad de México*. México, CEE.
- 1978 "Educación y mercado de trabajo", en *Revista del Centro de Estudios Educativos*, vol. VIII, no. 2, México, CEE.
- REYNAGA**, Sonia.  
1983 "La relación entre escolaridad y puesto. Análisis de un estudio de caso", tesis de licenciatura en sociología. México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.
- SALVATI**, Michel y B. Bianca.  
1977 "La división del trabajo", en Panzieri *et al.*, *La división capitalista del trabajo*. México Siglo XXI editores, Cuadernos del Pasado y Presente.
- SINGER**, Paul.  
1976 "Elementos para una teoría del empleo aplicable a

- países subdesarrollados”, en Tockman-Souza, *El empleo en América Latina*. México, Siglo XXI Editores.
- SUNKEL**, O. y P. Paz.  
1979 *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. México, Siglo XXI editores.
- UCECA.  
**1981** *Reglamento de UCECA*. México, UCECA-ST y PS.
- VARGAS** Galindo, Sergio y Gabriel Vera Ferrer.  
1977 “Análisis estructural del ingreso familiar en México”. México, GENIET.
- VIDART**, G.  
1980 “Necesidades de formación, profesional en la producción”, tesis de maestría. México, FLACSO.
- VIDART**, G *et al.*  
1982 “Industria en México y su requerimiento de mano de obra”, Informe de investigación. México, CONAPRO, mimeo.
- ZERMEÑO**, S.  
1978 *México, una democracia utópica*. México, Siglo XXI Editores.

