



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**POLÍTICAS MACROECONÓMICAS (DE
ESTABILIDAD) Y SU IMPACTO EN EL
EMPLEO (1994-2011)**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ECONOMÍA

P R E S E N T A :

FRIDA GARCÍA CELIS

DIRECTOR DE TESIS:

DR. ARTURO HUERTA GONZÁLEZ

MEXICO, D.F

MARZO 2014





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A la Universidad Nacional Autónoma de México, que ha visto crecer en sus aulas y pasillos a un sinnúmero de jóvenes entusiastas que han cambiado el rumbo del país, me siento orgullosa de decirle universitaria.

Al Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT) a través de proyecto titulado “*La profundidad de la crisis económica en México y su impacto en la seguridad nacional*” con el número IN301211-3, por la beca recibida para la elaboración de ésta tesis.

Dedicatoria.

Le dedico éste trabajo a mis padres, Elsa Aida Celis Montesinos y Ulises García Pineda, por siempre buscar hacer de mí un ser humano completo en todos los aspectos, por todo el amor y por siempre apoyarnos a mí y a mi hermana en los peores momentos.

A mi hermana Elsa, a quien admiro por su valentía y gran corazón, ejemplo de que la vida da segundas oportunidades.

A César E. Plata, le agradezco la paciencia e inagotable apoyo para la conclusión de éste trabajo, a quien le reitero mi amor y cariño. Ahora puedo decir que esta tesis tiene mucho de ti.

A las hermanas Celis y en general a toda mi extensa familia por su apoyo (a los abuelitos Teodoro, Amparo, Adonái y Melida QEPE). A la Psic. Cosette Cuevas, por enseñarme a conocerme.

A todos los amigos y amigas que hacen más alegre la vida, a mis amigos Moby, Milka y Simón por acompañarme en las noches de desvelo durante la carrera y lo que duró la elaboración de este trabajo.

A mis profesores de la Facultad de Economía, al Dr. Mauro Rodríguez García, Mtro. Jorge Ibarra Consejo, Lic. María de los Ángeles Palacios Escobar, Lic. Lorena Rodríguez León por sus consejos y por ayudarme a mejorar este trabajo. En especial al Dr. Arturo Huerta González por permitirme formar parte de un proyecto de investigación y por compartir sus conocimientos conmigo y mis compañeros del cubículo 104.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1.	
POLÍTICAS MACROECONÓMICAS DE ESTABILIDAD	5
POLÍTICA MONETARIA, ESTABILIDAD CAMBIARIA Y TIPO DE CAMBIO.....	5
BANCO CENTRAL E INFLACIÓN.....	6
LA ACTUAL TASA DE INTERÉS DESESTIMULA LA INVERSIÓN.....	8
EL TIPO DE CAMBIO Y MOVILIDAD DE CAPITALES.....	10
LA ACTUAL POLÍTICA FISCAL Y EL EMPLEO.....	12
GASTO PÚBLICO RESTRICTIVO Y MERCADO INTERNO.....	13
FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE MEDIDAS IMPOSITIVAS.....	14
POLÍTICAS DE ESTABILIDAD, CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EMPLEO.....	21
POLÍTICAS RESTRICTIVAS.....	30
CAPÍTULO 2.	
INFLACIÓN, LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA Y SALARIOS.....	34
INFLACIÓN Y SALARIOS.....	34
PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS.....	34
BAJA INFLACIÓN A COSTA DE LA PÉRDIDA DEL PODER ADQUISITIVO.....	40
GASTO PÚBLICO Y PRODUCTIVIDAD.....	43
ESTABILIDAD DE PRECIOS COMO EJE RECTOR DE LA POLÍTICA ECONÓMICA.....	45
ESTABILIDAD DE SALARIOS.....	46
SITUACIÓN DEL SALARIO MÍNIMO EN EL CONTEXTO ACTUAL.....	48
FLEXIBILIZACIÓN LABORAL ¿SOLUCIÓN PARA EL MERCADO DE TRABAJO?	52
LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA Y ESTABILIDAD DE SALARIOS.....	55
RESULTADO DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA.....	57
SECTOR EXPORTADOR Y LOS EFECTOS DE ARRASTRE HACIA LA ECONOMÍA NACIONAL.....	61
MODELO DE CRECIMIENTO HACIA AFUERA Y EL ESTADO ACTUAL DE LA OCUPACIÓN.....	64
EVOLUCIÓN DEL DESEMPLEO.....	65

TASA DE OCUPACIÓN PARCIAL Y DESOCUPACIÓN.....	68
TASA DE PRESIÓN GENERAL Y SUBOCUPACIÓN.....	69
INFORMALIDAD	70
TASA DE OCUPACIÓN EN EL SECTOR INFORMAL (TOSI).....	73
TASA DE INFORMALIDAD LABORAL (TIL).....	74
VÁLVULAS DE ESCAPE	76
SALARIOS E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.	78
CAPÍTULO 3.	
ALTERNATIVAS DE POLÍTICA ECONÓMICA PARA EL EMPLEO Y EL BIENESTAR.....	
BIENESTAR.....	81
EL PAPEL DEL GASTO PÚBLICO EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO	81
COMERCIO EXTERIOR Y PRODUCCIÓN NACIONAL.....	87
POLÍTICA MONETARIA ENFOCADA AL CRECIMIENTO.	91
LA IMPORTANCIA DEL MERCADO INTERNO PARA EL CRECIMIENTO.....	93
IMPORTANCIA DEL SALARIO PARA LA EQUIDAD	95
CONCLUSIONES	98
BIBLIOGRAFÍA	101

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS

Gráfica 1. Crecimiento real anual del PIB, la inversión y el crédito 1995-2012	8
Cuadro 1. México: Inflación, tasa de interés y tasa de crecimiento del PIB 1990-2012	10
Cuadro 2. México. Porcentaje de impuestos pagados por las grandes empresas en relación a sus ventas	16
Cuadro 3. México: Capacidad Ociosa, 2007-2012	17
Cuadro 4. Balance primario del sector público federal.....	19
Cuadro 5. México: Relación $(X+M)/PIB$ y gasto público/ PIB 1990-2005.....	21
Gráfica 2. México y Estados Unidos: tasa de crecimiento anual del PIB. 1980-2012.....	22
Gráfica 3. México. Trabajadores sindicalizados, con respecto la PEA y la población subordinada y remunerada. 2005-2012	25
Cuadro 6. México: Ocupación por nivel de ingreso 2000-2012	27
Gráfica 4. México. Inversión extranjera directa y en cartera 2000-2012	31
Cuadro 7. México. Distribución del crédito otorgado por la banca comercial según actividad de prestatarios 1995-2012	32
Gráfica 5. México. Evolución de la productividad 1992 -2009	36
Gráfica 6. Evolución de la productividad: México vs. otros países 1991-2009.....	37
Gráfica 7. Productividad laboral en México relativo a otros países 2008.....	38
Cuadro 8. México: Distribución del ingreso de los hogares en México por deciles 2000-2012	39
Gráfica 8. México. Variación del salario mínimo general promedio 1980-2012.....	42
Gráfica 9. México: Evolución del Poder Adquisitivo 2000-2012.....	43
Cuadro 9. México. Gasto federal en ciencia y tecnología como proporción del PIB 2005-2011	44
Gráfica 10. México. Tiempo de trabajo que requiere laborar una familia para adquirir la COI 1982-2011	48
Gráfica 11. México. COI vs. Salario real 1987-2012.....	49
Gráfica 12. México. Ocupación por nivel de ingresos 2012	50

Gráfica 13. México. Evolución del salario mínimo real 2000-2012	52
Cuadro 10. México. Ocupación en la manufactura por nivel de escolaridad_2005-2010 ..	55
Cuadro 11. Porcentaje de establecimientos manufactureros por tamaño de establecimiento 1989-2009	59
Cuadro 12. Porcentaje del personal ocupado por tamaño de establecimiento 1989-2009 ..	59
Cuadro 13. Porcentaje de la producción bruta total manufacturera generada por tamaño de establecimiento_1989-2009	60
Cuadro 14. Porcentaje de las remuneraciones totales por personal total ocupado en la manufactura_1989-2009	60
Cuadro 15. Balanza comercial en México (1990-2013)	62
Gráfica 14 México. Evolución del PIB 1993-2012	63
Cuadro 16. Países seleccionados: Desempleo, 2006-2012_(tasas)	66
Cuadro 17. México: PEA, ocupados y desocupados (tasas de crecimiento).....	67
Gráfica 15. México: Evolución de la desocupación (Tasas y número de personas) 2000-2012	68
Cuadro 18. México: Ocupación formal e informal (como porcentaje de la ocupación total).....	71
Gráfica 16. México: Tasa de ocupación en el sector informal (TOSII) 2005-2012	73
Gráfica 17. México: Tasa de ocupación en el sector informal (TIL) 2005-2012.....	75
Gráfica 18. México. Inversión extranjera directa y en cartera 2000-2012	79
Gráfica 19. México Crecimiento del PIB y trabajo subordinado 2005-2012.....	84
Cuadro 19. México. Sistema Nacional de Empleo. Atención a la demanda_1990-2012	86
Gráfica 20. México y EUA. Total de medidas proteccionistas de México.	88
Gráfica 21. México. PIB vs. comercio exterior 1993-2012	90

INTRODUCCIÓN

Actualmente la economía nacional sufre un problema de desempleo verdaderamente grave. Los alcances de los programas y propuestas para elevar el empleo aunado al contexto económico negativo que predomina actualmente, no han logrado maximizar sus objetivos, lo cual ha resultado evidente y en su lugar, el desempleo no sólo no se ha frenado sino que sigue creciendo. Si sometemos a consideración la magnitud del autoempleo, la economía informal, y el apoyo a la migración como medios óptimos en la “reducción” del desempleo, entonces, habrá que estar agradecidos o hasta conformes con las autoridades, puesto que este tipo de empleo si crece y crece más que el empleo formal lo que nos lleva a pensar que de no ser por estos medios, las cifras de desempleo serían extremadamente altas.

Esta investigación trata precisamente de encontrar que es lo que está impidiendo que el desempleo deje de crecer en la economía nacional, considerando a la creación de empleo productivo como la manera óptimo de combatirlo.

Esta investigación trata precisamente que es lo que está impidiendo que el desempleo deje de crecer en la economía nacional, considerando a la creación de empleo productivo como la manera óptima de combatirlo. No se quiere mezclar al autoempleo o “changarrismo”, o a la economía informal ni a la migración, como medios óptimos en el combate al desempleo porque esto no refleja el compromiso del gobierno por crear empleos y garantizar un nivel de vida al menos digno para la población. Precisamente, si la gente ha recurrido a estos medios es porque no encuentra otras opciones de empleo en el mercado, lo que demuestra la incapacidad o desinterés del gobierno por crear empleo como tal; y al respecto, para la mala fortuna de los desempleados en México no es alto en realidad si lo comparamos con el de otros países.

Debe quedar claro que el desempleo en México si es verdaderamente alto, los fenómenos crecientes de economía informal y la migración son decisiones que una persona se ve orillado a tomar debido a que no se esta generando la cantidad de empleo necesaria para absorben al menos la mayor parte de la oferta de trabajo –esto lo constatamos con las estadísticas contenidas en la investigación-. La revisión que se hace en el presente trabajo,

va más allá de las relaciones laborales o problemas de sindicalismo, así como de los pretextos de la productividad por trabajador, etc.

El problema se trata desde una perspectiva macroeconómica y empírica de todo momento, donde el elemento que dirige el estudio es la instrumentación de la política económica y el éxito que ha tenido ésta en materia de empleo, la pregunta que tratamos de responder es la importancia de la política económica en el problema del desempleo en México. La política económica es una directriz para el desarrollo de una economía, y detrás de su formulación se encuentran los compromisos por atender ciertas demandas. La cuestión es que dependiendo de las prioridades de política económica, se tendrá o no, compatibilidad en la creación de empleo. Y esta es precisamente la hipótesis de problema, sugiriendo que el motivo del desempleo tiene que ver en buena medida con la instrumentación de la política económica actual y la desatención que ésta tiene respecto a los problemas estructurales y demandas sociales que aquejan al país y a la sociedad.

La creación de empleo es simplemente un compromiso que debería tener todo gobierno para garantizar la subsistencia de la población. Desde otra perspectiva el empleo es además un derecho constitucional, sin embargo hoy en día para que la población pueda “gozar” de tal derecho debe de aceptar condiciones que precarizan su situación laboral y que además no cumplen con lo establecido en el artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, ni con la totalidad de lo establecido en la Ley Federal del Trabajo.

A lo largo de la investigación se podrá notar la evocación de la política económica convencional con el propósito de exponer una crítica y revisión fundamentada y empírica del funcionamiento de ésta. Es decir, que el margen de maniobra nos permite la instrumentación de la política económica, para elevar el empleo. Al respecto, mucho se dice que la estabilidad económica es la fórmula inequívoca para alcanzar el crecimiento y el bienestar, en este sentido surge la duda: si se lleva a cabo con una política económica para la estabilidad, porque ésta no se ha traducido en el dichoso crecimiento y el bienestar.

Los economistas ortodoxos nos dicen con frecuencia que la estabilidad es necesaria en materia de crecimiento, de empleo y de ingresos. Cuando se evoca dicho discurso, se podría asumir que existe un consenso en la preocupación y un compromiso por atender problemas

tales como el desempleo, pero habría que aclarar que para atender el problema del desempleo, se requiere de un estudio más detallado y profundo a manera de descubrir cuál es la verdadera causa del mismo, no podemos pensar que el desempleo disminuirá como resultado del logro de objetivos que no contemplan elevar el empleo, ni mucho menos tienen alguna noción intelectual de lo que está elevando el desempleo.

De acuerdo a lo anterior, resulta necesario desentrañar el verdadero compromiso y objetivo de las autoridades que manejan la política económica, esto va más allá de lo que se plantea en el discurso oficial.

Debemos entender que mientras la política económica no provea un escenario de rentabilidad productiva y crecimiento económico, no habrá razón por la cual se eleve la demanda de trabajo productivo. En su lugar sólo quedan “opciones” de combatir el desempleo vía el autoempleo, es decir, que el gobierno provea a la población los recursos, el resto correrá a cargo de la misma ciudadanía, renunciando a cualquier responsabilidad gubernamental.

En base a lo anterior, surge la necesidad de saber cuál es el compromiso del gobierno respecto a la creación de empleo y el combate al mismo desempleo. Debemos conocer qué tipo de empleos se están creando y en qué medida beneficia esto al crecimiento económico; por otro lado, es necesario saber a qué se debe la creación del empleo, y en qué medida se está combatiendo el desempleo –en caso de que se esté combatiendo-.

A partir de lo anterior y buscando una respuesta a las cuestiones que hasta aquí se han planteado, la estructura del presente trabajo se conforma de la siguiente manera; en el primer capítulo se pondrá en contexto la situación actual de la política económica, la dominación de las herramientas políticas ante la búsqueda de la estabilidad económica y su influencia en los actores económicos; en el capítulo segundo, se estudia la relación que existe entre el comercio exterior, la inflación y los salarios, se reflexiona sobre la importancia que tiene la evolución de la productividad en los precios, se cuestiona la búsqueda de la baja inflación a costa del crecimiento de los salarios y el impacto en el mercado laboral a partir de la reforma a la Ley Federal del Trabajo del año 2013, por último se analiza el impacto sobre la estructura productiva, y la creación de empleos que tiene la

estrategia de crecimiento hacia afuera; por último, en el capítulo tres, se hace una propuesta, basada en una teoría poskeynesiana, que apuntale el crecimiento económico para la creación de empleos, la elevación de los salarios y para mejorar el engranaje económico en general, todo a partir de una mayor participación del Estado.

CAPÍTULO 1.

POLÍTICAS MACROECONÓMICAS DE ESTABILIDAD

POLÍTICA MONETARIA, ESTABILIDAD CAMBIARIA Y TIPO DE CAMBIO.

De acuerdo a la teoría económica convencional, las fuerzas del mercado, a través de la competencia perfecta, conducirán a la ocupación plena de los factores productivos, en este sentido trasladando a lo que estrictamente nos atañe en este apartado, la política monetaria, debe de asegurar que el dinero cumpla sus funciones como medio de cambio y unidad de cuenta, esto se lograría con una oferta monetaria que concuerde con el crecimiento proyectado a largo plazo (Dornbusch, 2009). Es así como dentro de esta teoría, dicha política, no tiene como objetivo eliminar la desocupación y aumentar el producto total impulsando el crecimiento de la demanda agregada pues resultaría contraproducente y con efectos negativos sobre el crecimiento económico, lo que derivaría en efectos inflacionarios.

La explicación teórica de por qué un aumento en la cantidad de dinero en circulación puesto a disposición del público por la autoridad monetaria resultaría en una elevación general de precios, es necesario entenderla a partir de la ecuación cuantitativa del dinero

$$MV = PY^*$$

Donde M es la cantidad de dinero, V es la velocidad de circulación, es decir, el número de veces que en promedio se gasta cada unidad monetaria. Por otro lado, se toma como supuesto que $M = M^S$ (oferta de dinero) la cual está determinada por la autoridad monetaria. En cuanto a Y^* se supone que es el producto total que se encuentra en el pleno empleo, es decir, el producto total de equilibrio.

Por su parte V y Y^* son variables fijas, es decir, no inciden en el valor de M^S , en otras palabras, se deduce que esta última, solamente afecta al nivel general de precios P .

El análisis anterior tiene como consecuencia que se conceptualice a la existencia de dinero como solamente un lubricante para el intercambio. Con lo anterior, se dice que el dinero es

neutral, porque no tiene un impacto en la ocupación, la producción total, así como de los factores que integran ésta.

De esto se deriva la premisa de la teoría convencional, misma que indica que sí la autoridad monetaria cubre la función de financiador del gasto público que excede a los impuestos, solamente habría un desplazamiento del gasto privado por el público, el producto total no cambiaría, solamente la proporción de éste, aumentarían los precios, lo que disminuiría, de acuerdo con esta teoría, el poder adquisitivo del sector privado, con los trabajadores incluidos en él.

BANCO CENTRAL E INFLACIÓN.

Es por lo anterior que se justifica y enmarca la dirección que tiene la política monetaria del Banco de México, cuyo mandato constitucional, y objetivo principal es el de procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional.

Este mandato constitucional, se fundamenta en importantes razones derivadas de los múltiples costos económicos y sociales asociados con un ambiente inflacionario. Al respecto el Banco de México lo conceptualiza de la siguiente manera

Inflación es un impuesto regresivo, ya que la disminución del poder adquisitivo del dinero afecta en mayor medida a los sectores de menores recursos, los cuales mantienen una mayor proporción de su ingreso en efectivo. Es decir, la inflación afecta más a los que menos tienen (Banxico, 2012).

El Banco Central es autónomo, con lo que se impide que actúe como financiador del gasto público y derive en presiones inflacionarias que trastocan la estabilidad de la moneda. De acuerdo con la UNCTAD, la independencia del Banco Central tiene como propósito asegurar la credibilidad del compromiso de dicha institución para centrarse en alcanzar la meta de inflación (UNCTAD, 2006).

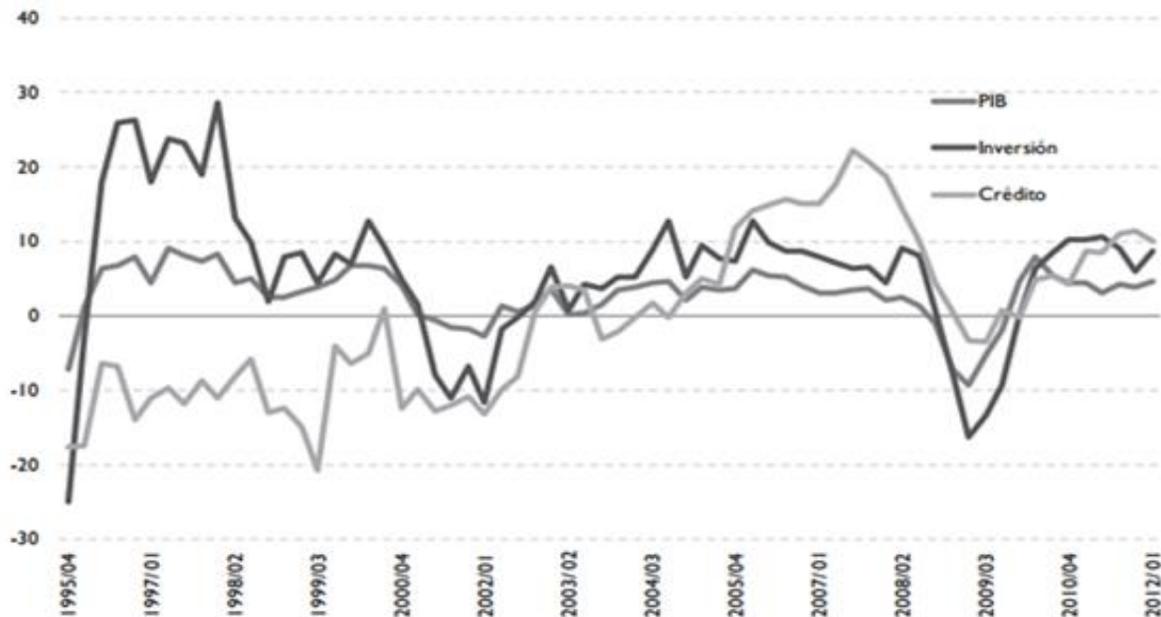
En lo referente a las presiones inflacionarias por el lado de la demanda, éstas se presentan cuando el gasto agregado aumenta a una tasa mayor que la del crecimiento potencial de la economía durante un periodo prolongado. Dicho exceso de demanda da lugar a presiones inflacionarias (Blanchard, 2006).

Una baja inflación así como un tipo de cambio estable son condiciones necesarias para mantener una buena reputación y para enviar señales que brinden confianza a los inversionistas en cartera, y es que cada vez ha cobrado más importancia este tipo de inversiones, pues 2 de cada 3 dólares que ingresan al país son capital golondrino, por cada dólar de inversión extranjera que llega a México para financiar actividades productivas, otros dos dólares ingresan para adquirir instrumentos financieros y tratar de aprovechar los altos rendimientos que se pagan en el mercado mexicano de capitales, producto de las altas tasas de interés.

Mantener alta la tasa de interés tiene como propósito atraer capitales, pero desestimula la inversión productiva (recordando que la inversión depende de ella y de los rendimientos del capital). El sector productivo al no tener condiciones para pedir préstamos y para pagar las obligaciones que de éstas derivan, las empresas no son sujetos de crédito porque no ofrecen condiciones de reembolso, de ahí que, sin ganancias o expectativas de crecimiento, no aumente la demanda de crédito ni la inversión, además de que los bancos no otorgan préstamos, pues no se asegura el reembolso de las obligaciones financieras derivadas de la deuda.

Lo anterior se ve expuesto en la gráfica 1, donde tanto el PIB con la inversión presentan niveles bajos, se puede ver que el crédito tiene una relación negativa con la inversión, esto se explica porque el crédito se otorga principalmente al consumo y no a la producción, lo que tiene como resultado que los productores nacionales vean incrementar la capacidad ociosa y disminuir sus ganancias, por lo que la relación de endeudamiento aumenta (para sortear sus problemas financieros); la inversión productiva no crece, menos aún si no ven opciones rentables en la esfera productiva. A su vez, los altos niveles de endeudamiento los llevan a restringir su consumo e inversión para cubrir sus obligaciones financieras, lo que frena más la actividad económica (Huerta González, 2009).

Gráfica 1.
Crecimiento Real Anual del PIB, la inversión y el Crédito 1995-2012



Fuente. Banxico e INEGI

De lo anterior se deriva que exista una menor demanda de mano de obra, pues las empresas ya existentes no tienen la capacidad para expandirse en el mercado interno, por lo tanto no existe forma alguna de que haya una absorción de la población que está dispuesta a trabajar. En el periodo de 2000 a 2006 se crearon tan sólo un millón 859 mil 563 empleos (Cruz Vargas, 2012) existiendo un déficit de empleo que asciende a 34 millones de plazas. Frente a este panorama, 26 millones de personas se encuentran en la economía informal, sin seguridad laboral, horarios establecidos o garantía de pago, mientras que ocho millones buscan trabajo sin encontrarlo, dicha situación no parece mejorar, pues se estima que en los próximos cinco años, cinco millones de trabajadores no podrán ocuparse por el escaso crecimiento de la economía.

LA ACTUAL TASA DE INTERÉS DESESTIMULA LA INVERSIÓN.

La tasa de interés, tiene igualmente una relación con los precios, que se explica a partir de la ausencia del supuesto de atesoramiento, es decir, no existe ninguna razón por la cual habría de posponerse el consumo sin que hubiera retribución alguna, esta retribución es la tasa de interés, por lo tanto, sí existe una alta de interés las personas preferirán mantener su

dinero en depósitos bancarios, entonces, desde la explicación convencional, esta es otra manera de mantener estable la inflación. De modo que la tasa de interés alta, tiene dos efectos contrarios en la economía, por un lado, sectores fuertemente endeudados, desaceleración en los niveles de crecimiento del PIB, disminución de la inversión y el consumo; por otra parte, una atracción de capitales que termina apreciando la moneda y que beneficia al capital financiero. Se da una redistribución hacia este último, a costa de disminuir la participación del sector productivo y de los trabajadores, mermando el crecimiento económico y apremiando una baja inflación.

En efecto, la importancia que tiene el capital financiero obliga al banco central a mantener una determinada tasa de interés que asegura la rentabilidad del sector financiero, lo que desatiende las demandas para lograr un crecimiento económico y llegar al pleno empleo por medio de la inversión.

Por otra parte, la búsqueda de la estabilidad inflacionaria, ha actuado en detrimento de la inversión, a través de las políticas económicas que se centran en una alta tasa de interés, sin importar que esto último vaya en detrimento del crecimiento del mercado interno, la competitividad y las ganancias de la esfera productiva. De acuerdo a Sawyer, el alza en la tasa de interés está asociada a la disminución de la producción y a una menor inflación (Sawyer, 2003) (cuadro 1). Así pues, la estabilidad del tipo de cambio y la reducción de la inflación sólo favorecen al capital financiero, por lo que la baja inflación no va acompañada de un aumento del gasto público, ni de una baja en la tasa de interés, ni mucho menos de mayor disponibilidad crediticia.

Cuadro 1.
México: Inflación, tasa de interés y tasa de crecimiento
del PIB 1990-2012

Año	Inflación ¹	Tasa de interés de los CETES a 28 días ²	Tasa de crecimiento del PIB ³
1990	29.9	41.2	5.2
1991	18.8	21.1	4.2
1992	11.9	16.8	3.5
1993	8.0	16.0	1.9
1994	7.1	15.1	4.7
1995	52.0	61.9	-5.8
1996	27.7	36.5	5.9
1997	15.7	21.7	7.0
1998	18.6	28.1	4.7
1999	12.3	23.8	2.7
2000	9.0	16.4	5.3
2001	4.4	12.0	-0.6
2002	5.7	7.3	0.1
2003	4.0	6.4	1.4
2004	5.2	7.0	4.3
2005	3.3	9.6	3.0
2006	4.1	7.4	5.0
2007	3.8	7.4	3.1
2008	6.5	8.0	1.4
2009	3.6	5.6	-4.7
2010	4.4	4.5	5.1
2011	3.8	4.3	4.0
2012	3.6	4.3	3.8

¹ Al mes de diciembre

² Tasa de rendimiento nominal anual de los Certificados de Tesorería de la Federación (CETES), promedio anual

³ Se obtuvo del promedio del PIB trimestral a precios de 1993

Fuente. Cuadro de elaboración propia con base a cifras del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, 2013.

EL TIPO DE CAMBIO Y MOVILIDAD DE CAPITALES.

El régimen de tipo de cambio también es primordial para el desempeño de la economía pues es el precio al que se colocarán los productos nacionales en el exterior, de igual manera determinará el precio de las importaciones. Es así como ésta variable tiene una incidencia determinante tanto sobre los niveles de competitividad como en la balanza de

comercial y en la dinámica de acumulación de la esfera productiva, por otro lado, también es necesario para atraer inversiones y para que nuestra moneda sea aceptada dentro de los flujos de capital, todo lo anterior basado en la estabilidad macroeconómica. De igual forma, la libre movilidad de capitales nos coloca en un contexto de alta vulnerabilidad en torno al comportamiento de éstos, que nos exige trabajar con estabilidad en el tipo de cambio para evitar prácticas especulativas que desquicien el mercado financiero.

Se estabiliza la moneda para satisfacer las condiciones de confianza exigidas por el capital financiero y tener así acceso a los mercados financieros internacionales (Huerta González, 2006). Es por eso que el régimen de tipo de cambio es probablemente una de las más importantes decisiones de política económica, especialmente para países subdesarrollados (Doman & Martínez, 2000). En el contexto de libre movilidad de capitales, si el banco central no actúa en función de los objetivos de estabilidad monetaria, el capital financiero especularía en contra la moneda, ejerciendo así su poder para que la política económica responda a sus intereses. (UNCTAD, 2006).

Si bien, el tipo de cambio no solamente afecta al capital financiero, también afecta de manera importante al comercio internacional pues deja de actuar como un instrumento de ajuste de la balanza de comercio exterior. Al utilizarse el tipo de cambio para los fines antes descritos, se delega su utilización para, artificialmente, hacer más competitivas las exportaciones y proteger la producción nacional frente a las importaciones.

En tal contexto, el déficit público no expande por ende la demanda agregada, tanto como el multiplicador sugiere, dado que se filtra hacia el mercado externo vía importaciones (Huerta González, 2006). El déficit comercial configurado obliga a mantener un diferencial de tasas de interés internas *versus* externas para atraer capitales y equilibrar la balanza de pagos: por más que se diga que la disciplina fiscal contribuye a reducir la tasa de interés, la mantiene alta en términos relativos.

Es así como el tipo de cambio deja de ser un instrumento en el que se apoye la esfera productiva por lo tanto deja de fomentar el crecimiento económico, convirtiéndose en una herramienta más para reducir la inflación, valorizar el capital financiero y hacer que el sector privado tenga una mayor presencia en la economía.

En el contexto de la liberalización financiera y de grandes requerimientos de entrada de capitales, las políticas monetaria, cambiaria y fiscal no pueden flexibilizarse, debido a que si se reduce la tasa de interés, y si se incrementa el gasto público, habrá presiones sobre los precios y el tipo de cambio; esto afectaría las condiciones de estabilidad y confianza deseadas por el capital financiero, lo que a su vez propiciaría la salida de capitales, desestabilizando así los mercados financieros. El proceso anterior comprometería el financiamiento del déficit externo y al propio proceso de liberalización económica.

LA ACTUAL POLÍTICA FISCAL Y EL EMPLEO.

De acuerdo a la teoría convencional, el Estado sólo debe de intervenir en la economía creando un ambiente de libre competencia, ahora bien, si se sale de este esquema y se orienta a proveer bienes y servicios, éstos se tendrán que financiar por medio de impuestos y/o préstamos. Ahora bien, ya que desde el punto de vista de la teoría convencional la economía opera a un nivel de ocupación plena, tanto de recursos productivos, como de mano de obra, la única consecuencia será la de obtener estos bienes y servicios públicos a costa de disminuir, en igual proporción, bienes y servicios privados. La manera en cómo se financia el gobierno es a través del cobro de impuestos o por medio de préstamos, lo que supondría un desplazamiento de los agentes privados que los demandan, teniendo como consecuencia un aumento en la tasa de interés, pues ambos compiten por obtener recursos.

La idea central de este argumento es que al proveer bienes y servicios públicos, el gobierno se hace de recursos que de otra manera serían gastados en consumo o en inversión. Al cobrar impuestos, el gobierno retira una proporción del ingreso de los privados, esto último implica una disminución del consumo, igualmente una menor capacidad de ahorrar, en consecuencia, se propicia el aumento en la tasa de interés. Pero ésta es sólo una cara de la moneda, pues si se le cobrarán impuestos a las personas y empresas con mayores ingresos, y se redistribuyeran a favor de los que menos tienen, éstos demandarían productos y servicios, lo que aumentaría la inversión para satisfacer el incremento de la demanda.

Con todos estos ajustes, según la teoría convencional, el producto no cambia, sólo se modifica la composición de bienes y servicios en la economía, ahora se producen más bienes y servicios públicos, pero se producen menos bienes y servicios privados. A esta

nueva composición en el abastecimiento se le conoce como “efecto desplazamiento” o “crowding out”.

Pero todos estos mecanismos son efectos de un supuesto principal: que la economía se encuentra en el punto de equilibrio, lo cual implica que el producto está en el pleno empleo de los factores de la producción.

GASTO PÚBLICO RESTRICTIVO Y MERCADO INTERNO.

El banco central, al ser un organismo autónomo y tener como mandato único la estabilidad de precios, impide que el gobierno pueda tener un manejo de la moneda a favor del crecimiento económico a partir de una política fiscal expansiva. Éste es el motivo por el que se procede a ajustar el gasto al nivel de los ingresos públicos, o bien, a recurrir a un mayor endeudamiento.

Es así como el gobierno se autolimita y procede a no gastar más allá de sus ingresos para no perder confiabilidad frente al capital financiero internacional, pues el tener un gasto aún mayor que los ingresos puede generar presiones inflacionarias, lo que resulta inquietante para el sector financiero.

Con el propósito de no trastocar el control monetario que ejerce el capital financiero internacional a su favor, se ha renunciado a una política fiscal expansiva a favor del crecimiento de la esfera productiva y del pleno empleo. El gobierno se ve impedido en recobrar el manejo de la moneda, pues implicaría mayor gasto público y mayor participación gubernamental en la economía, con la consiguiente disminución del sector privado en ella.

La disciplina fiscal parte del principio de que la economía genera por sí misma la demanda para el crecimiento, por lo que no se requiere una demanda adicional generada por el gobierno. El enfoque convencional parte del precepto teórico de que la disciplina fiscal, sustentada en la disminución del gasto, presiona hacia la baja a los precios, lo que aumenta el poder adquisitivo de la población y baja la tasa de interés, por lo que dinamiza la demanda, la inversión y la actividad económica. Se rechaza el déficit público por considerar que tienen un impacto inflacionario, que presiona sobre la demanda de crédito, y aumenta la tasa de interés, ante la mayor participación que el gobierno pasa a tener en la

economía debido al gasto deficitario, originando “crowding out”, es decir, la dificultad del sector privado para acceder al crédito.

Sin embargo, ésta posición omite la relación que tiene la inversión con los niveles de rentabilidad esperados, el problema es que estos niveles de inversión se ven trastocados por las políticas de austeridad y por la apreciación cambiaria que se establecen para reducir la inflación, por lo que no se da el crecimiento económico deseado al imponer la disciplina fiscal.

La política fiscal restrictiva reduce el mercado interno desincentivando la inversión en los sectores productivos, pues afecta las ventas y, por lo tanto, los ingresos de las empresas nacionales lo cual las desacredita como sujeto de crédito por parte de la banca comercial, pues no tienen la capacidad de reembolso de sus deudas. La disciplina fiscal no genera perspectiva de crecimiento ni mejora la situación financiera del sector privado.

FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE MEDIDAS IMPOSITIVAS.

La dinámica económica reciente del país ha estado caracterizada por un estancamiento, lo cual, entre otras, cosas implica un ingreso bajo para el sector privado, situación que se traduce en una insuficiencia de recursos para cumplir con sus obligaciones tributarias. Así es como estos ingresos que van a las arcas del gobierno, son insuficientes para financiar un gasto público que se pueda presumir como dinamizador de la actividad económica, lo que nos coloca en un círculo vicioso, en donde el gasto público bajo implica una baja recaudación.

Por todo lo dicho, la baja inflación a través de la disciplina fiscal contrae la actividad económica y aumenta el déficit comercial externo. La política de austeridad fiscal, en efecto, restringe el mercado interno, las ventas de las empresas y por lo tanto, sus ingresos se contraen. Toda esta dinámica lleva a un incremento en los niveles de desocupación, teniendo como resultado principal una reducción del ingreso de la clase trabajadora.

Por consiguiente, la política de disciplina fiscal en el afán de reducir la inflación, tiene como efecto colateral la reducción de la demanda agregada.

Sin embargo, la cúpula del sector privado se ve beneficiada, debido a que la política de disciplina fiscal abre paso a la inversión privada en los sectores estratégicos antiguamente controlados por el Estado. Dicha inversión en realidad no impacta en la dinámica económica, ya que la inversión que se realiza por el sector privado en dichos sectores, es sólo un cambio patrimonial, es decir, una disminución de la inversión pública.

Fundándose en la disminución del gasto e inversión pública, se ve afectada la productividad y competitividad de la producción nacional, lo cual tiene como consecuencia que exista una presión mayor entre los bienes nacionales contra los externos, así mismo, se importan bienes porque resultan más baratos y de mejor calidad que los nacionales, y porque muchos de éstos se dejan de producir internamente. A ello se suma el proceso de privatización de los activos públicos y de la apertura de sectores estratégicos a la inversión privada que incentiva la entrada de capital internacional, lo que contribuye a la apreciación de la moneda, la cual disminuye la competitividad y aumenta las presiones sobre el sector externo.

Como consecuencia de que el Estado –exceptuando la institución que controla el dinero, el Banco Central- deje de tener un control sobre la emisión de la moneda, la fuente de financiamiento de éste, pasa a ser a través de los impuestos, emisión de deuda, renta petrolera y/o apertura de sectores estratégicos al sector privado.

Para evitar que se incida en el sobreendeudamiento, abusando de cualquier instrumento antes mencionado, se tienen que priorizar las políticas de disciplina fiscal, sobre aquellas que representen una participación mayor del gasto público, como consecuencia, el nivel de endeudamiento y el proceso de privatización de empresas y activos públicos van en aumento.

Al tomar la decisión de financiarse por la vía de impuestos, el gobierno podría incrementar su recaudación tributaria a través de gravámenes al capital financiero y a los sectores de más altos ingresos, evitando la evasión y la elusión fiscal. México, tiene uno de los niveles más altos de evasión y elusión hacendaria, que representan hasta 40% de la recaudación

potencial.¹ Los principales impuestos son: el impuesto sobre la renta (ISR), el impuesto al valor agregado (IVA) y el impuesto empresarial a tasa única (IETU); en el caso del primer impuesto la evasión es cercana al 80 por ciento, la del IVA, por uso de comprobantes apócrifos, representó poco más de 4 por ciento. La mayor parte de la evasión se debe a una débil fiscalización, al tamaño de la economía informal, a la amplia cobertura del régimen de tasa cero y a las múltiples exenciones (Rodríguez Lozano, 2013).

En el cuadro 2 se presentan los impuestos que pagan las grandes empresas en proporción a sus ganancias, al respecto podemos observar que fuera de PEMEX, que es una empresa estatal, ninguna de las empresas paga más del 8% de impuestos en relación a las ventas hechas durante el año 2008.

Cuadro 2.

México. Porcentaje de impuestos pagados por las grandes empresas en relación a sus ventas

Empresa	Ventas 2008 ¹	%
PEMEX	1,328,950	58.1
Cemex	243,201	-9.7
Femsa	168,022	2.5
Bimbo	82,317	2.6
Comercial Mexicana	53,298	-5.3
América Móvil	345,659	5.8
Telmex	124,105	7.7
Elektra	42,248	7.0
Liverpool	40,102	3.3
Grupo Saba	28,400	1.1
Posadas	6,904	-1.6
Grupo México	64,762	3.9
Walmart	244,029	2.1
Total	2,771,997	

Notas. ¹ Cifras en millones de pesos

Fuente. Revista Emeequis, 2009.

http://www.scribd.com/embeds/174856498/content?start_page=1&view_mode=scroll&access_key=key-182tla4cqic84mpfr099&show_recommendations=true

En lo que concierne al IVA, que es un impuesto directo que grava al consumo y que está en función del ingreso, los que se ven afectados en mayor medida al incremento de éste es la

¹ De acuerdo con la OCDE, los niveles de evasión en Canadá y Chile son 24 por ciento, en Portugal 14 por ciento y de 5 por ciento en Nueva Zelanda.

clase trabajadora, la cual tiene una mayor propensión a consumir, esto tiene como consecuencia que se disminuya el poder adquisitivo, lo que a su vez implica una reducción en el nivel de consumo.

En cuanto al ISR, se exenta a los últimos deciles del ingreso y a las grandes empresas, se podría suponer que esta extensión favorecería el ahorro y la inversión de dichos sectores y, por tanto, el crecimiento económico, no obstante, tales objetivos no se cumplen, pues el resultado es que a mayor ingreso disponible de las empresas y los sectores de altos ingresos esto no se traducen en una mayor inversión. La inversión está en función de la tasa de interés, y las expectativas de ganancia, las cuales a su vez dependen del grado de utilización de la capacidad productiva –a su vez determinada por la demanda-, y de los niveles de competitividad respecto a las importaciones. Como el gobierno restringe el gasto público para trabajar con disciplina fiscal, la producción nacional se contrae, aumentando la capacidad ociosa productiva, que bien podría ser ocupada para satisfacer la necesidad de empleo pero que queda en paro, pues no hay condiciones para que se ocupe este aparato productivo.

Cuadro 3.
México: Capacidad Ociosa,
2007-2012

Año	%
2007	20.2
2008	21.2
2009	23.9
2010	22.1
2011	20.7
2012	21.9

Fuente: Elaboración propia con cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), BIE, Indicadores económicos de coyuntura, 2011.

Para reactivar la economía, estas medidas impositivas resultan contraproducentes, pues por un lado existen sectores de la población y empresas que eluden y evaden impuestos y, por el otro, impuestos que recaen sobre el grueso de la población, mermando su consumo y por

lo tanto la demanda agregada. Dentro de este esquema de financiamiento vía impuestos, una opción sería el optar por gravar más los sectores, tanto empresas como individuos de altos ingresos para disponer de más recursos para incrementar el gasto público a favor de la inversión y dinamizar el mercado interno.

El impuesto a las ganancias no disminuye la inversión, debido a que ésta se encuentra predeterminada, las ganancias dependen de las inversiones realizadas. Los ingresos tributarios se deben canalizar a incrementar el gasto público, de esta manera se podría mantener la dinámica de la demanda para asegurar el continuo crecimiento de las ganancias, siempre que el gasto y la demanda tengan un alto efecto multiplicador interno.

Los ingresos tributarios son insuficientes para financiar el gasto público (ver cuadro 4) y las obligaciones financieras, buscando canales para fondar estos compromisos, el gobierno abre los sectores estratégicos al capital privado, con el objetivo de liberar recursos para tal fin y evitar caer en el déficit fiscal que pueda presionar sobre los precios y sobre un mayor endeudamiento, que podría desembocar en una mayor oferta monetaria y en la desestabilización de la moneda nacional.

Cuadro 4.
Balance primario del sector público federal
1990-2012

Año	Balance primario
1990	52,965.3
1991	75,478.0
1992	88,282.9
1993	42,002.8
1994	34,539.6
1995	85,803.0
1996	109,563.0
1997	111,434.3
1998	65,666.9
1999	115,110.2
2000	143,438.9
2001	148,728.3
2002	107,995.5
2003	143,849.9
2004	191,577.4
2005	201,563.8
2006	260,293.8
2007	247,004.0
2008	216,500.6
2009	-7,691.6
2010	-113,725.0
2011	-81,092.6
2012	-97,486.1

Notas. Cifras en millones de pesos

Fuente. Estadísticas oportunas de finanzas públicas SHCP, 2013.

Por tanto, la pérdida soberana de la emisión monetaria por parte del gobierno, y su compromiso de mantener el tipo de cambio, ha llevado a abandonar una política fiscal orientada hacia el crecimiento y ha acelerado el proceso de privatización y extranjerización de la economía.

Así el gobierno no aumenta el gasto público por tres razones; la primera busca que no se incremente el déficit fiscal; la segunda, que no se dé pie a un incremento de la deuda pública que pueda aumentar la tasa de interés y originar el llamado “crowding out” al sector

privado; y por último, que este aumento del gasto público no derive en una carga tributaria para la próximas generaciones, las cuales se verán obligadas a aumentar el consumo y la inversión, restringiéndose con ello la actividad económica.

La actividad económica depende tanto de las políticas monetaria, fiscal y cambiaria, pues éstas determinan el desempeño del mercado interno y la competitividad de los productos nacionales frente a las importaciones.

En un contexto como el anterior, la actividad económica pasa a depender del comercio internacional, y de la dinámica económica de sus principales socios comerciales, pues es de éstos últimos de quienes depende en mayor medida el comportamiento de las exportaciones y los flujos de capital hacia el país.

En el cuadro 5, se puede apreciar cual es la relación entre la participación del Estado en el producto y el coeficiente de importación. Cuando existe una mayor apertura comercial la participación del gasto público presupuestario en el PIB disminuye, lo anterior es resultado de la política de estabilización, lo que coloca a la economía en un contexto de vulnerabilidad ante los choques externos, consecuencia de la política de crecimiento económico hacia afuera.

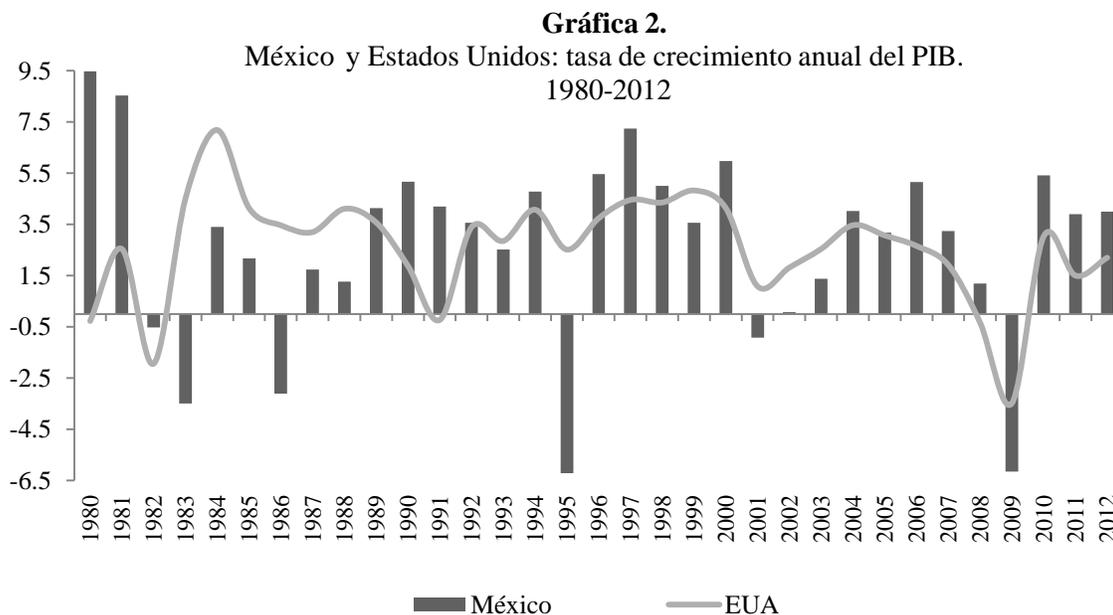
Cuadro 5.
México: Relación (X+M)/PIB y gasto público/PIB
1990-2005

Año	X+M/PIB ¹	Gasto presupuestario/PIB ¹
1990	31.17	27.53
1991	29.68	23.85
1992	29.82	22.24
1993	29.08	22.46
1994	53.01	23.11
1995	55.71	22.98
1996	54.86	23.12
1997	57.67	23.68
1998	57.84	21.59
1999	58.58	21.97
2000	52.59	22.73
2001	50.8	22.58
2002	52.47	23.31
2003	56.88	23.92
2004	58.89	23.47
2005	56.78	20.33

Fuente. Elaboración propia con datos de la SCHP y de Banxico, 2013.

POLÍTICAS DE ESTABILIDAD, CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EMPLEO.

Al apremiar la instrumentación de políticas monetarias y fiscales restrictivas que frenan el crecimiento del mercado interno, éste deja de ser motor del crecimiento, quedando la economía sujeta al comportamiento de factores externos (ver gráfica 2). La economía nacional pasa a depender del dinamismo que tengan las exportaciones, principalmente hacia nuestro socio comercial mayoritario, es decir, Estados Unidos, mismo que para el último trimestre del 2012 concentro alrededor del 80% de las exportaciones mexicanas.



Fuente: International Monetary Fund (IMF) Data and Statistics, 2013.

La estrategia de crecimiento hacia fuera, basada en las exportaciones, y fundando la dinámica de las exportaciones en la demanda de un solo país, no es saludable para el engranaje económico nacional, pues tiene como consecuencia, anclar el crecimiento nacional al comportamiento de otro país, y por consiguiente la evolución del empleo.

La política fiscal expansiva actúa de una forma indirecta hacia el empleo, el objetivo sería aumentar la producción, el empleo y la renta, de esta forma se aumentaría la demanda agregada.

Durante la década de los años setenta, el papel del Estado en materia laboral consistía en actuar como empleado de última instancia, así ante situaciones de crisis o de dificultades en las empresas, el sector público adquiriría un número creciente de unidades productivas en todos los sectores de la actividad económica, desde empresas manufactureras hasta líneas aéreas. Ya para la década de los ochenta, se abandonó dicha política laboral, pues se emprende una estrategia de adelgazamiento del sector paraestatal y de reestructuración de las unidades productivas para amoldarse a un nivel más intenso de competencia. Lo anterior implicó una política laboral activa, reduciendo así los niveles de contratación por parte del

sector público. (Samaniego, Las políticas de mercado de trabajo en México y su evolución, 2002)

A finales del año 2012, se aprobó la reforma a la Ley Federal del Trabajo, de la cual emanaron polémicas vinculadas a la legalización de prácticas que disminuyen la calidad del empleo, abaratan la mano de obra y precarizan el mercado laboral; como la triangulación de contratos, la contratación por tiempo parcial, los periodos de prueba, así como esquemas de contratación que no establecen de manera clara las obligaciones de los patrones para con los trabajadores. Lo anterior tiene como objetivo obedecer a una modalidad de crecimiento orientada hacia afuera y en este sentido hacer de México un país atractivo para las inversiones y volverlo más competitivo por medio del abaratamiento del factor trabajo.

El argumento central en el que se fundó la reforma a la Ley Federal del Trabajo, indicaba que las reglas de contratación y despido presentaban un nivel importante de rigidez lo cual obstruía la generación de empleo formal. Esta justificación provino de algunos diagnósticos emanados de organismos económicos internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Banco Mundial (BM). La justificación antes mencionada fue compartida por las organizaciones empresariales, como la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

Sin embargo las consideraciones fueron parciales, pues no se tomaron en cuenta los malos resultados derivados de otras experiencias latinoamericanas que llevaron al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a cuestionar la apuesta por la flexibilidad laboral como solución a los problemas de los mercados de trabajo latinoamericanos (Bensunsán, 2013)².

Según representantes de la OCDE en México, con la reforma a la Ley Federal del Trabajo, el país tendría la capacidad de crecer al 4% anual y crear 400 mil empleos formales al año. Con respecto a la segmentación entre el empleo formal e informal, se señalaba que era atribuible, en su mayoría, a la rigidez del marco jurídico del mercado de trabajo, las dificultades para absorber el incremento anual de la población en edad de trabajar,

² Una de las razones explícitamente invocadas para promover una mayor flexibilidad laboral fue el lugar que se asignó a México en el índice de competitividad global 2011-2012 del Foro Económico Mundial, uno de cuyos pilares —la eficiencia en el mercado de trabajo— lo colocó en el lugar 114 en ese año, mientras cinco años antes se ubicaba en el lugar 92.

especialmente de los jóvenes cuyas tasas de desempleo duplican a la de la población en general.

Si bien en esta reforma se avanzó también hacia una flexibilidad de tipo funcional en el uso de la fuerza de trabajo (polivalencia o multihabilidad), el principal interés del gobierno para impulsar dicha reforma, a partir de las recomendaciones de la OCDE, fue ampliar la flexibilidad de tipo numérico. Es decir, la meta era regular, según sus necesidades, el volumen del empleo.

En palabras de la titular de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, en turno durante el mandato de Felipe Calderon Hinojosa (2006-2012), Rosalinda Veléz Juárez: “La reforma laboral es fundamental para que el país afronte de manera plena, los retos que plantea la competitividad global y la economía del siglo XXI” (Flores, 2012).

De acuerdo a la visión teórica de la que nos hemos ocupado en este capítulo, resulta preponderante entender las acciones llevadas a cabo a través de la reforma laboral hasta aquí descrita. Dentro de la postura neoclásica, el mercado de trabajo se entiende de una forma muy simplista; no es más allá de una actividad que implica sacrificio, que genera desutilidad (en términos de goce), debido a que los individuos que requieren laborar tomarán la decisión de hacerlo hasta el punto en el que la desutilidad que les provoca trabajar se iguale a la utilidad que les proporciona obtener bienes y servicios a partir de un salario real. Es decir, la fuerza de trabajo que se ofrece es una función directa del salario.

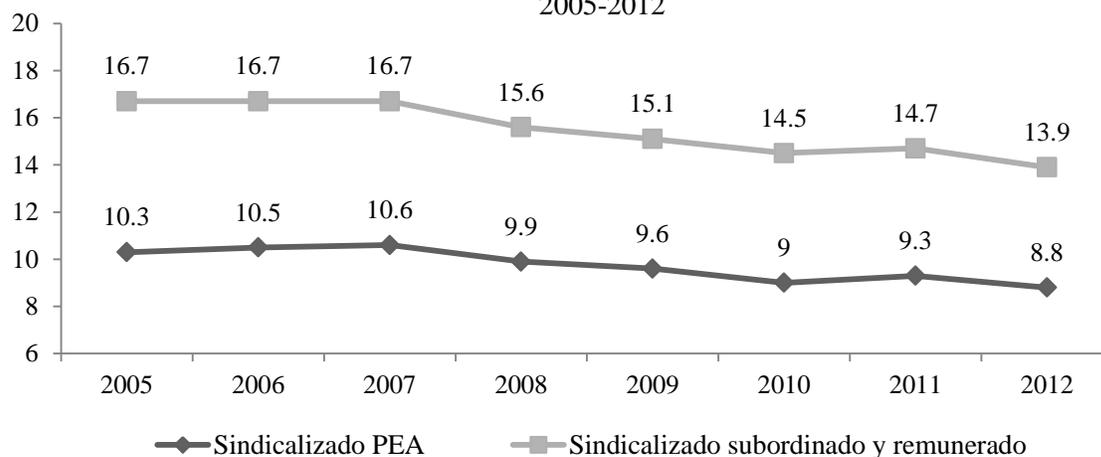
Dentro de esta visión, se puede hablar de dos clases de desempleo; en primero lugar tenemos el desempleo friccional, que es el resultado de la falta de información, por otro lado, existe el desempleo estructural que es aquel que indica, que para ocupar un puesto vacante es necesario un desplazamiento geográfico.

Existe una explicación al desempleo por restricciones a la competencia plena, el salario mínimo es una restricción, pues desde la teoría convencional se consideran una traba para incrementar la demanda de empleo. El mecanismo es que la asignación de un salario mínimo a la mano de obra que no se encuentren en el punto de equilibrio impide que se contraten más personas, pues el salario no se encuentra en el nivel de equilibrio, éste es aquel punto donde la demanda y oferta de la mano de obra se igualan. La existencia de

organizaciones sindicales, políticas salariales, hace que existan salarios reales que generen desequilibrios, puede ser una de las razones por las cuales haya personas desempleadas.

Aterrizando lo anterior en el caso del mercado mexicano del trabajo, los problemas de desempleo que se presentan, así como creciente segmentación, son consecuencia de la rigidez de la legislación laboral, por lo que se argumenta constantemente que se debe flexibilizar el mercado de trabajo, el salario, la jornada de trabajado, desvanecer la fuerza sindical (ver gráfica 3) , en este sentido van las actuales reformas a la legislación laboral que ya hemos mencionado en párrafos precedentes.

Gráfica 3.
México. Trabajadores sindicalizados, con respecto la PEA y la población subordinada y remunerada.
2005-2012



Nota: Datos como porcentaje del total de la PEA

Fuente: Elaboración propia con base en ENOE 2012.

No obstante, los problemas no se deben esencialmente a la rigidez de la legislación laboral, sino a una estrategia de desarrollo basada en la exportación intensiva de trabajo no calificado, en bajos salarios y a su inserción en un sistema de producción internacional compartida, que se ha mantenido invariable desde los años noventa y genera poco empleo formal en el país (Fujii, 2010)

En México el mercado laboral dista de ser homogéneo y uniforme, por lo contrario, tiene una estructura heterogénea y dispar, lo cual dificulta que una reforma de dichas proporciones pueda tener el alcance esperado en materia de crecimiento económico y

creación de empleos, tal cual vaticina el discurso oficial³. No es de negar que se ha sobreestimado el potencial impacto que la flexibilización derivada de la nueva legislación pueda tener en términos numéricos para la generación de empleos formales, la formalización de los existentes y el incremento de la productividad.

Se hace patente que existe una visión reduccionista sobre el desafío en materia económica que encara el país, se han ignorado los efectos negativos que el modelo económico exportador basado en bajos salarios, y las marcadas diferencias en los niveles de productividad entre los diversos estratos productivos trajeron sobre la estructura del mercado de trabajo.

En cuanto a los salarios, en dicha reforma no se consideró realizar modificaciones en los procedimientos legales para la fijación de los salarios mínimos, de esta manera se cerró toda posibilidad para recuperar el papel de los éstos como instrumento de una política destinada a combatir la pobreza y la desigualdad e impulsar la demanda agregada. (Bensunsán, 2013).

Lo anterior se potencializa con el debilitamiento de la fuerza sindical, misma que devino a partir de los años ochenta, como resultado de un crecimiento del sector de los servicios en detrimento del sector de la transformación, mismo que durante muchos años se caracterizó por poseer la presencia sindical más robusta. Esta debilidad de los sindicatos facilitó la extensión del trabajo temporal y la proliferación de formas atípicas de contratación. Paralelamente, aumentó el número de trabajadores excluidos de la protección legal al crecer la informalidad en sus diversas manifestaciones, incluyendo el autoempleo (OIT, 2007).

Con relación a los ingresos de los trabajadores subordinados y remunerados, las cifras nos indican que alrededor del 75% (ver cuadro 6) de la población ocupada está percibiendo un ingreso laboral que, en el mejor de los casos llega hasta los 5 salarios mínimos, más aún el 7.4% de los trabajadores no reciben ingresos. A partir de 2008, como resultado de la crisis

³ Vicente Fox Quesada prometió crear 1,300.000 empleos anuales durante su mandato, al finalizar su sexenio los desempleados sumaron 6.6 millones; Felipe Calderón Hinojosa –quien se llamaba el “presidente del empleo- prometió 2 millones de empleos para el año 2007, finalizando los seis años de gobierno el desempleo creció 40.2%; por su parte el actual presidente Enrique Peña Nieto, prometió un aumento en los niveles salariales y de empleo, las personas desempleadas en el país aumentaron de 2 millones 496 mil personas en el 2012 a 2 millones 539 mil en el 2013.

mundial, se puede apreciar la disminución de la categoría de más de tres hasta cinco salarios mínimos, al tiempo que aumentó la proporción de trabajadores que recibían de uno hasta dos salarios mínimos, lo que evidencia la vulnerabilidad ante shocks externos. Para el año 2012, uno de cada tres subordinados recibía hasta dos salarios mínimos.

Cuadro 6.
México: Ocupación por nivel de ingreso
2000-2012

Años	Hasta un salario mínimo	Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	Más de 5 salarios mínimos	No recibe ingresos	No especificado
2000	15.12	26.11	18.80	15.56	11.57	9.89	2.95
2002	13.68	22.72	22.53	16.53	12.13	9.47	2.94
2004	13.21	21.96	21.99	17.84	11.38	8.85	4.77
2006	13.04	20.34	21.75	18.05	11.95	8.96	5.91
2008	11.85	19.86	23.27	16.96	11.08	8.71	8.27
2010	12.66	22.76	21.25	17.32	8.45	8.73	8.83
2012	13.17	23.00	21.86	15.05	8.00	8.41	10.51

Nota: ^{a/} Hasta el primer trimestre. Cifras como porcentaje del total

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores Estratégicos, 2013.

La evolución de los salarios mínimos a partir del año 1994 han registrado una pérdida de más del 25% en casi 20 años, que se suma a la que venía registrándose desde el año 1982, por lo que hoy en día el salario mínimo apenas equivale a la cuarta parte del que se tenía en esta última fecha.

Hasta aquí se ha hecho patente un proceso de deterioro salarial, pérdida del poder de negociación por parte de los sindicatos, en general una precarización de los empleos revelando así que la pobreza también ha afectado a la población que trabaja de manera formal, aunado a lo anterior existe una falta de seguridad social, lo que obstaculiza el ejercicio de otros derechos y constituye un factor poderoso de discriminación laboral.

De acuerdo a lo anterior, una reforma a la Ley Federal del Trabajo no es la cura para un mercado laboral deteriorado como producto del modelo económico actual, la flexibilización laboral no implica que aumente el número de contrataciones, pues también existe vulnerabilidad e incertidumbre en cuanto a la duración de éste. Es posible apuntar

que la creación de empleos está en función de la dinámica económica, y dentro de un modelo económico orientado hacia afuera, el empleo queda supeditado a las fluctuaciones externas, en consecuencia, es preponderante tener una economía nacional donde el mercado interno sea el eje central, pues de esta forma se podrá tener la capacidad para enfrentar y sobrellevar *shocks* externos negativos.

En este orden de ideas, el Estado y sus instituciones deben de tener las herramientas para crear empleo productivo, con seguridad social y que engrose las filas de la formalidad.

Es importante rescatar que a partir de la firma del TLCAN, se buscaba la generación de más empleo, así como un mayor crecimiento del PIB, lo anterior se lograría a través de una industrialización orientada hacia las exportaciones, dicho esquema de crecimiento tuvo resultados favorables durante los primeros años de la década de los noventa absorbiendo una gran cantidad de mano de obra y por lo tanto se propiciaron altas tasas relativas de formalización con respecto al resto de la economía en el sector manufacturero. (Alba Vega, 2003).

En los primeros años del siglo XXI, el sector manufacturero no ha podido generar empleo, sino que se encuentra en un profundo proceso de crisis, desde diciembre del año 2000 y hasta el año 2005 la manufactura perdió 15.3% de su empleo. (Dussel, 2006).

El énfasis en la estabilidad económica presenta importantes insuficiencias: tanto la limitada perspectiva de la macroeconomía –control de precios y del déficit fiscal, que no incluye múltiples variables macroeconómicas tradicionales como la inversión, el consumo, la distribución del ingreso, el empleo y su calidad– como la falta de generación de incentivos para el sector productivo y su competitividad, lo que ha puesto en entredicho la política de crecimiento hacia afuera.

El trabajo no es solamente un factor de la producción o una fuerza impulsora para el desarrollo económico, éste también proporciona identidad, es un medio clave para la integración en la sociedad y, para la gran mayoría de las personas, es la fuente principal de ingreso y su base de subsistencia. Por ende, un empleo de calidad debería: ser productivo, al menos cubrir las necesidades básicas, elegido en libertad, equitativo, ofrecer protección contra accidentes, enfermedades, vejez y desempleo, permitir participación y capacitación,

así como promover estándares internacionales y derechos fundamentales en el lugar de trabajo (CEPAL, 2011). Empleos que incluyan todas estas características son catalogados por la OIT como empleos decentes.

Según dicta el artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), el Estado tiene la responsabilidad de crear empleos suficientes que sean decentes y socialmente útiles, lo anterior para permitir que los trabajadores se inserten de manera productiva, activa y propositiva a la sociedad. Como resultado del modelo de crecimiento económico antes descrito, el Estado mexicano se ha visto incapacitado para cumplir con su mandato constitucional, derivando en problemas sociales profundos, que han empujado a un número creciente de la población a ocuparse en conductas ilícitas y antisociales.

Uno de los grupos sociales más afectados por la incapacidad del Estado para crear empleos suficientes son los jóvenes, pues se insertan en dinámicas laborales donde los salarios y las condiciones de trabajo son precarias, lo que los coloca en situación de riesgo e incertidumbre, o bien, desisten en la búsqueda de empleo, lo que se convierte en una pérdida de la inversión que a lo largo de su formación académica, el gobierno hizo, pues según revelan los datos más recientes en el país existen 7.7 millones de jóvenes que no estudian ni tampoco trabajan han desistido de la búsqueda de empleo, lo cual los ha dejado fuera de las estadísticas oficiales pero no de la realidad del país.

De esta forma queda demostrado cómo el gobierno no ha sido capaz de generar el número total de empleos formales requeridos en los últimos veinte años, por no mencionar la llamada “década perdida”, de los años ochenta. Por ello, podemos inferir que, sin lugar a dudas, hay un déficit acumulado de empleo. Y los empleos que se ofrecen, en su mayoría son empleos precarios, de baja calidad y mal remunerados.

Los gobiernos no tienen la preocupación y la responsabilidad de establecer unas condiciones de crecimiento y de pleno empleo, sino que la política económica busca mandar señales en beneficio del mercado comandado por el capital financiero internacional. México tiene alta dependencia de la entrada de capitales para compensar la balanza de pagos, por lo tanto es contraproducente perder la confianza que se tiene del extranjero.

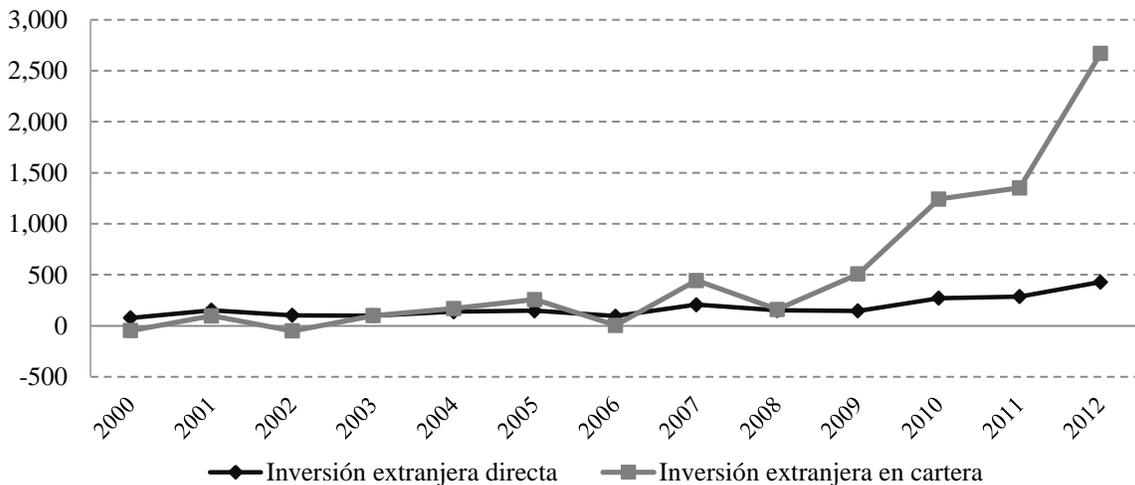
POLÍTICAS RESTRICTIVAS.

La adopción de políticas macroeconómicas encaminadas al control inflacionario, han afectado los niveles de empleo, así como la proporción que tienen los salarios dentro del PIB, La participación de los salarios en el PIB cayó a 29.2 por ciento en 2009, lo que significó una pérdida de 6.7 por ciento respecto a la importancia de las remuneraciones laborales en el reparto de la riqueza generada al comienzo de esta década, informó el Inegi (Zúñiga, 2010). Con el propósito de mantener la estabilidad de precios el esquema de establecimiento de salarios mínimos cambió, ya que antes de la década de los años ochenta, los salarios se fijaban en función de la inflación observada, mientras que en la actualidad se fijan en función de la inflación proyectada. Como consecuencia del actual esquema de fijación salarial ha habido una pérdida del poder adquisitivo trayendo consigo menores niveles de vida generales, así como una contracción de la demanda agregada cuya finalidad es no presionar los precios al alza.

Previo a la década de los años ochenta, el tipo de cambio fue utilizado como una herramienta de política económica encaminada al fortalecimiento de la producción nacional, pues se abarataban los productos nacionales frente a los extranjeros, lo cual favorecía los encadenamientos productivos hacia el interior. En la actualidad el propósito del manejo del tipo de cambio está encauzado al abaratamiento de las exportaciones, cuya manufactura exige una mano de obra poco calificada, dichas exportaciones no favorecen la generación de eslabonamientos productivos internos, pues existe un alto componente importador en éstas.

La tasa de interés guarda una relación con los niveles de inversión, y en la actualidad su propósito radica en la atracción de inversión extranjera, cuyo monto en su mayor parte es inversión en cartera (ver gráfica 4), este fenómeno es producto de los altos rendimientos que la tasa de interés representa, lo que tiene consecuencia sobre la inversión productiva la cual se ve mermada, impactando sobre el crecimiento económico pues el sector productivo no tiene los recursos necesarios para su crecimiento y para la absorción de la mano de obra, así como los que tienen posibilidad de obtener financiamiento, les resulta sumamente caro cumplir con sus obligaciones financieras.

Gráfica 4.
México. Inversión extranjera directa y en cartera
2000-2012



Nota. 2003=100

Fuente. Estadísticas, Banco de México, 2013.

A partir de la década de los años ochenta, se impulsaron reformas orientadas a la liberalización del sistema financiero, cuyo propósito consistía en incrementar el otorgamiento de créditos. Los argumentos a favor de las reformas indicaban que se favorecía el desarrollo financiero por medio de una mayor disponibilidad crediticia, misma que resultaba de la abolición de los topes a las tasas de interés (McKinnon, 1973).

No obstante, enfoques más críticos argumentaban que la liberalización promovería una menor disponibilidad de fondos para el sector productivo, pues las mayores tasas de interés real redistribuirían el ahorro orientado hacia nuevos activos financieros, dejando el ahorro total inalterado y reduciendo así la cantidad de fondos prestables para el sector productivo (Fitzgerald, 2007).

Como resultado de las reformas, tenemos que en la actualidad el crédito que se otorga en el país se orienta, en su mayoría, al consumo, más no a la esfera productiva, de acuerdo con los datos la otorgación de crédito aumentó de 2010 a 2012 en un 15%, lo anterior emanado de la reestructuración de los bancos y su cartera de créditos, lo cual no privilegió al aparato productivo, sino que se orientó a sectores más rentables y seguros (consumo y gobierno), lo que posiblemente ha limitado también la cantidad de recursos disponibles para las actividades productivas (ver cuadro 7). (Huerta González, 1992)

Cuadro 7.
México. Distribución del crédito otorgado por la banca comercial
según actividad de prestatarios
1995-2012

Título	Dic. 1995	Dic. 2000	Dic. 2005	Dic. 2010	Dic. 2012
Total (i a x)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Sector privado del país (i a iv) - Empresas y personas físicas	90.70	73.80	75.00	8.10	81.60
i. Sector agro., silvícola y perquero	5.20	3.80	1.80	1.60	1.60
ii. Sector industrial	24.70	19.60	13.90	21.00	20.00
iii. Sector servicios y otras actividades	31.30	23.40	20.40	21.50	22.00
iv. Crédito a la vivienda	21.40	21.10	15.50	17.90	16.70
v. Créditos al consumo	5.30	4.60	23.40	19.10	21.20
vi. Renglón de ajuste estadístico	2.90	1.30	0.00	0.00	0.00
vii. Sector financiero del país	3.70	2.90	5.40	2.50	3.40
viii. Sector público	4.00	5.20	9.00	13.60	13.20
ix. Otros	0.00	17.70	9.90	0.50	0.30
x. Sector externo	1.50	0.50	0.70	2.20	1.50
xi. Crédito intrabancario	2.70	6.20	0.10	0.10	0.10

Nota. Como porcentaje del total.

Fuente. Elaboración propia con datos de Banxico, 2013.

En el caso del gasto público, como señalaba líneas arriba, su ejecución no va más allá de lo recaudado, pues que se asume que de otra manera, tendría un impacto alcista en el general de precios, además de que no tendría la oportunidad de aumentar el producto, pues en todo caso sólo se generaría un efecto desplazamiento, lo que genera que el Estado maneje una política discrecional, aún en tiempos de crisis, lo que provoca que se ahonde más en ellas.

Las políticas económicas de carácter restrictivo que han sido objeto de nuestro análisis han colocado al país en un estancamiento económico, dentro de este contexto bien vale la consideración de políticas alternativas, como es el caso de un gobierno que actúe como empleado de última instancia que permita estabilizar el empleo en épocas de crisis. Para alcanzar tal objetivo, el país debe contar con una moneda soberana que le permita el manejo de las políticas monetaria, fiscal y cambiaria a favor del crecimiento.

Un engranaje económico de esta naturaleza tendría potencial para dar ocupación a todo aquél que así lo deseara, lo anterior debe ir acompañado de una regulación del movimiento de mercancías para asegurar los efectos multiplicadores internos que favorezcan el

crecimiento productivo, es decir, se debe asegurar un incremento de la capacidad productiva que sea capaz de hacer frente a la mayor demanda que se generará del aumento ocupacional.

CAPÍTULO 2.

INFLACIÓN, LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA Y SALARIOS

INFLACIÓN Y SALARIOS.

Desde el punto de vista de la microeconomía convencional existe una explicación a la relación que guardan los salarios y los precios, la cual radica en que los primeros, al ser parte de los costos de producción, tienen una incidencia en el precio de las mercancías, debido a que ante un incremento de dichos salarios se presentará un aumento en el nivel de precios de los bienes y servicios ofertados. Por su parte, el aumento de salarios se reflejará en una mayor demanda de productos de consumo, lo que también se acompaña por un aumento en los precios de éstos.

El efecto que tienen los salarios en el nivel de precios, implicará que en un segundo momento los trabajadores demanden nuevos incrementos salariales con el propósito de hacer frente a la pérdida de poder adquisitivo, lo anterior implica una inflación con tendencia a la alza.

Sin embargo, la teoría microeconómica no pone a consideración que los costos salariales son sólo una parte del total de los costos de producción, pues estos también están compuestos por el pago de servicios, transporte, materias primas, etc. Debido al aumento de los costos de producción, las ganancias se verán disminuidas, una alternativa para absorber esta alza es el aumento de la productividad.

PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS.

El proceso descrito en líneas precedentes no debería generar problemas inflacionarios, siempre y cuando exista la capacidad de incrementar la producción nacional, es decir, si las empresas pueden elevar su oferta de bienes y servicios para hacer frente al incremento de demanda.

Los desarrollos teóricos convencionales son enarbolados por el discurso oficialista, pues se asume que el incremento en los salarios resultará en un proceso inflacionario, sin embargo no se puede esperar que éste sea el resultado con una economía estancada como la

mexicana. En un informe presentado por la OCDE en el cual se comparan los salarios pagados por hora y ajustados a la paridad de poder de compra, México se encuentra en el último lugar con un pago de 80 centavos de dólar. Los salarios reales actuales se encuentran en niveles inferiores a los que se tenían hace 30 años y por lo tanto carecen de un poder adquisitivo que presione en demasía a los precios, como consecuencia de lo anterior, según datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) 53.3 millones de personas se encuentra debajo de la línea de pobreza y el 27.7 millones de mexicanos no tienen acceso a la canasta básica. La disminución de los niveles salariales ha reducido la demanda, tenido efectos negativos hacia la dinámica de acumulación, generando así una trayectoria de estancamiento

Parte del problema es que la industria nacional opera con un 70% de su capacidad instalada, lo que da paso a que la demanda nacional se satisfaga con importaciones, las cuales son más baratas y resultan ser más competitivas que los productos nacionales, lo anterior resulta en que las empresas proceden a disminuir los salarios para sortear la pérdida de competitividad, debido a lo anterior se reduce la participación de los productores nacionales en el mercado interno.

La productividad y el nivel salarial guardan una relación directa, pues un incremento en la primera se traduce en un incremento de la segunda, de la misma manera una reducción de la productividad se traduce en una reducción del nivel salarial. Lo anterior encuentra su explicación en que una empresa puede producir más unidades con menores costos, aumentan sus ganancias, con las cuales está en posibilidad de aumentar los salarios. Por otra parte cuando aumenta el costo de los insumos por unidad producida se reducen las ganancias, así como los salarios, pues estos últimos también forman parte de los costos de producción.

Para el caso de México, la relación entre productividad y salario que se describe en el párrafo anterior se hace patente. De acuerdo con el informa titulado “Hacerlo mejor. Índice de productividad” emitido por el Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C, la tasa de crecimiento de la productividad en la década de los años noventa presentó cifras negativas, cuyos niveles más pobres se alcanzaron durante los tres años posteriores a la crisis de 1994, llegando a su peor nivel en el año 1997 cuando dicha tasa se acercó a -10%. Ya para la

primer década del siglo XXI los niveles de productividad comenzaron a mostrar signos de recuperación, sin embargo, como resultado de la crisis mundial del año 2008 el nivel de productividad mostró un decaimiento, llegando a 2.1% para el año 2009. De esta manera se hacen patentes los modestos niveles de productividad que existen en el país, así como la vulnerabilidad a los *shocks* externos (ver gráfica 5).

El crecimiento del nivel de productividad del año 2009 con respecto al año 1992 ha sido de apenas 2.1%, lo que se traduce en que la producción de un trabajador mexicano ha permanecido estancada durante 18 años.



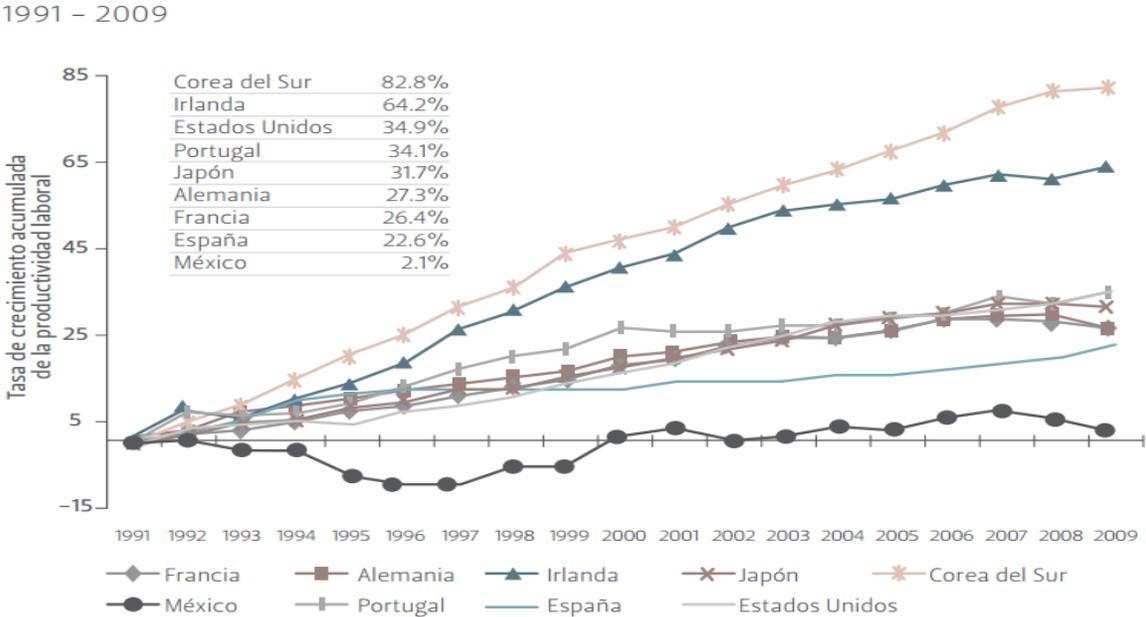
Fuente. CIDAC, 2013.

Dichos niveles de productividad se ven reflejados en los salarios y por supuesto, en los niveles de vida de los trabajadores mexicanos. De acuerdo con el CIDAC, hoy en día la productividad de Estados Unidos es tres veces mayor que la nuestra, así mientras el ingreso mensual per cápita de un estadounidense creció el equivalente a \$12,500 pesos en las últimas dos décadas, el ingreso per cápita de un mexicano sólo creció en el orden de \$2,500 pesos (CIDAC, 2011) .

Si en la últimas dos décadas la productividad hubiera crecido en promedio 5% al año – como lo hizo Corea del Sur-, el ingreso de los mexicanos sería el doble del que se percibe en la actualidad.

La gráfica 6 permite apreciar el comportamiento de la productividad de nueve países durante las últimas dos décadas, donde México se encuentra en la peor posición. Por ejemplo, en Corea del Sur la productividad creció de manera acumulada en el periodo 1991-2009 en 82.8% y la de Irlanda en 64.2%. Como resultado de lo anterior, dichas economías gozan de tasas de crecimiento envidiables, lo que incrementa de manera sustancial su nivel de vida.

Gráfica 6.
Evolución de la productividad: México vs. otros países
1991-2009

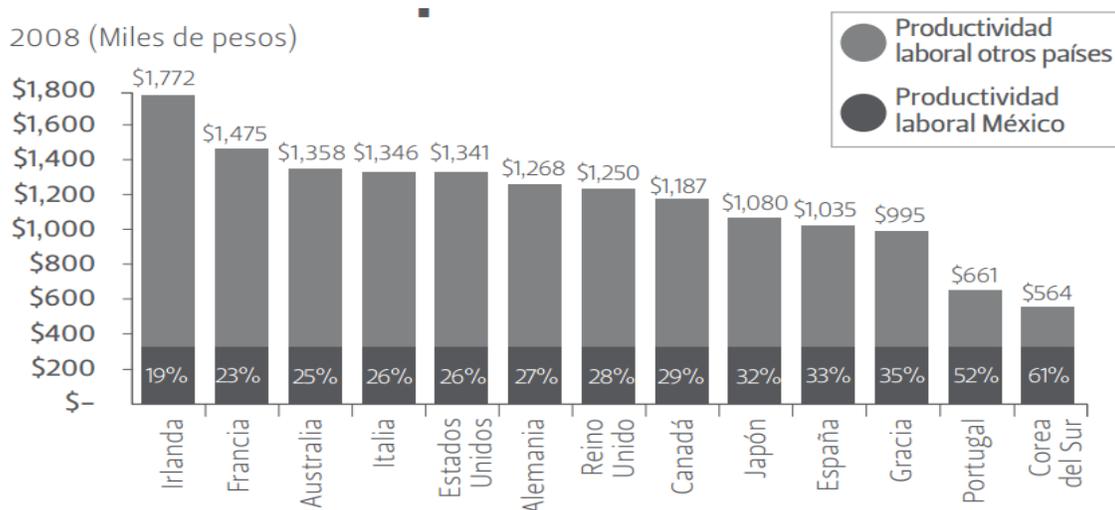


Fuente. CIDAC 2012.

Los raquíticos niveles de productividad que se han descrito líneas arriba, se traducen en que en la actualidad se requieran cinco mexicanos para producir lo mismo que un irlandés. De igual manera, un australiano puede producir lo mismo que cuatro mexicanos, y tres mexicanos producen la misma cantidad que un español, en el mismo tiempo (ver gráfica 7). Las amplias brechas de productividad que tiene México con respecto a otros países, implican que en términos salariales las divergencias sean abismales, pues el salario que percibe un trabajador irlandés se equipara con lo que ganan cinco trabajadores mexicanos, por su parte un trabajador francés gana cuatro veces más que un trabajador mexicano, una

vez más se pone en evidencia la desventaja en la que se encuentran los trabajadores mexicanos.

Gráfica 7.
Productividad laboral en México relativo a otros países.
2008.



Fuente. CIDAC:2012.

Con dichas evidencias se pone en entredicho el argumento sobre las bondades del modelo de crecimiento hacia afuera, en el cual se afirmaba que la especialización en la producción de manufacturas, a partir del uso de mano de obra no calificada y barata, generaría una mayor eficiencia económica, mayor productividad y, necesariamente, una espiral virtuosa de incrementos salariales y bienestar para toda la población. En la realidad los resultados fueron contrarios a lo que se había vaticinado.

Bajo la perspectiva de Zaid (1987), la utilización improductiva de los recursos y la generación de bienes y servicios caros, representa algunas de las explicaciones más importantes al escaso avance social y económico de México, pues no contribuye a la superación de la situación de pobreza en la que se encuentra sumergida más de la mitad de la población de nuestro país.

Entonces surge una pregunta fundamental, si la productividad de la industria nacional no ha aumentado, entonces ¿para quién ha sido beneficiosa la apertura comercial?, para encontrar

una respuesta basta con revisar la distribución del ingreso en nuestro país, y así corroborar que una parte preponderante de los beneficios generados por el modelo exportador se han canalizado a las utilidades de las empresas (excedente bruto de operación), en detrimento de las remuneraciones de los asalariados (masa salarial).

El *ranking* de los hombres más ricos del mundo, que fue emitido por la revista Forbes en el año 2011, señala que los 11 mexicanos más acaudalados atesoraron una fortuna cercana a 112,300 millones de dólares, es decir, alrededor de 10% del Producto Interno Bruto (PIB) del país. En contraste, según las cifras del Coneval, del año 2008 al año 2010 el número de personas que viven en pobreza se incrementó en 3.2 millones pues pasó de 48.8 a 52 millones de personas. Lo anterior implicó que en 1,003 de los 2,400 municipios que existen en la República Mexicana, 75% o más de su población vive en condición de pobreza. Al respecto, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) afirmó que la desigualdad social en México es la segunda más alta de las economías que integran el organismo, sólo detrás de la observada en Chile (Franco, 2012).

Cuadro 8.
México: Distribución del ingreso de los hogares en México por deciles
2000-2012

Deciles	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
I	1.5	1.6	1.6	1.2	1.7	1.9	1.8
II	2.6	2.9	2.9	2.7	2.9	3.1	3.1
III	3.6	3.9	3.9	3.8	3.9	4.1	4.1
IV	4.6	4.9	4.9	4.8	4.9	5.2	5.1
V	5.7	6.1	6	5.9	6.0	6.3	6.3
VI	7.1	7.4	7.3	7.3	7.4	7.7	7.6
VII	8.8	9.2	9.1	9.1	9.2	9.7	9.3
VIII	11.2	11.9	11.6	11.8	11.7	11.9	11.8
IX	16.1	16.4	16.2	16.4	16.1	16.3	16
X	38.7	35.6	36.5	37.1	36.3	33.8	34.9

Fuente: Elaboración propia con base en reporte condensado de la ENIGH de cada año.

Lo anterior hace patente que en México existe una mala distribución del ingreso, donde los deciles 9 y 10 concentran el 51% del mismo (ver cuadro 8), al respecto el pago de sueldos y salarios debería fungir como mecanismo para propiciar una distribución más equitativa, sin embargo no es así, pues como se ha demostrado líneas arriba el grueso de la población

percibe salario bajos o muy bajos, debido a que el 75% de la población percibe un ingreso laboral que no supera los 5 salarios mínimos, lo cual se traduce en no más de \$6307.00 pesos al mes⁴. El panorama hasta aquí descrito no hace sino evidenciar la pauperización de la clase trabajadora.

BAJA INFLACIÓN A COSTA DE LA PÉRDIDA DEL PODER ADQUISITIVO.

Cuando desde la teoría convencional se asume que la inflación es un fenómeno derivado del aumento de los costos de producción, se niega la relación que existe entre los niveles de ganancia y el nivel de precios, es decir, bajo la lógica empresarial la búsqueda por aumentar los beneficios puede resultar en un incremento de los precios de los bienes y servicios ofertados.

Para efectos de entendimiento, no se debe de dejar de considerar las dos categorías en las que se divide el ingreso: por un lado están las remuneraciones al trabajo y por otra parte tenemos a la porción del ingreso total relativa que va hacia los ingresos de la propiedad, tales como las ganancias de las empresas, los intereses y los arrendamientos, esta última categoría queda denominada como excedente. Así, se consideran a los asalariados y a los propietarios.

Una vez que el ingreso es separado en dos categorías, se asume que la categoría que comprende a las remuneraciones laborales engloba a todas las percepciones por este concepto: sueldos, salarios, prestaciones monetarias, etc., mientras que el rubro que se denomina como excedente engloba a los ingresos derivados de la propiedad de medios físicos y financieros de la producción que se utilizan con fines mercantiles o empresariales, estos últimos hacen alusión a las ganancias brutas de las empresas, rubro central dentro del proceso de acumulación de capital, a lo anterior se adicionan los intereses que perciben quienes han concedido préstamos y los arrendamientos que perciben los propietarios que rentan instalaciones o fuentes de recursos naturales (Ibarra, 2011) .

Sometiendo a consideración la anterior, el fenómeno inflacionario no necesariamente es resultado del aumento en los salarios, sino que también puede ser el resultado de una

⁴ Se considera el salario mínimo promedio de las zonas geográficas vigentes al 2012, mismo que es de \$63.07 pesos.

búsqueda por la elevación de la ganancia. De esta manera se deja por sentado que al suscitarse un aumento en la masa salarial hay una disminución en los excedentes, lo cual implicará que, con el propósito de contrarrestar una pérdida en las ganancias, se buscará incrementar el precio del producto final. Así la visión parcial con respecto a los elementos generadores de inflación resulta en esquemas de política económica que afectan los niveles salariales con el propósito de preservar la estabilidad de los precios.

La aplicación prolongada de este tipo de políticas de control de la inflación ha tenido como consecuencia que anualmente el incremento del salario mínimo se establezca con base en la expectativa de incremento en los precios, lo que tiene como resultado una caída del poder adquisitivo de la población, así como un debilitamiento del mercado interno, lo que perpetúa una situación de estancamiento, además se omite la posibilidad de que dicho mercado pueda dinamizar la demanda interna, y así el desarrollo económico y social.

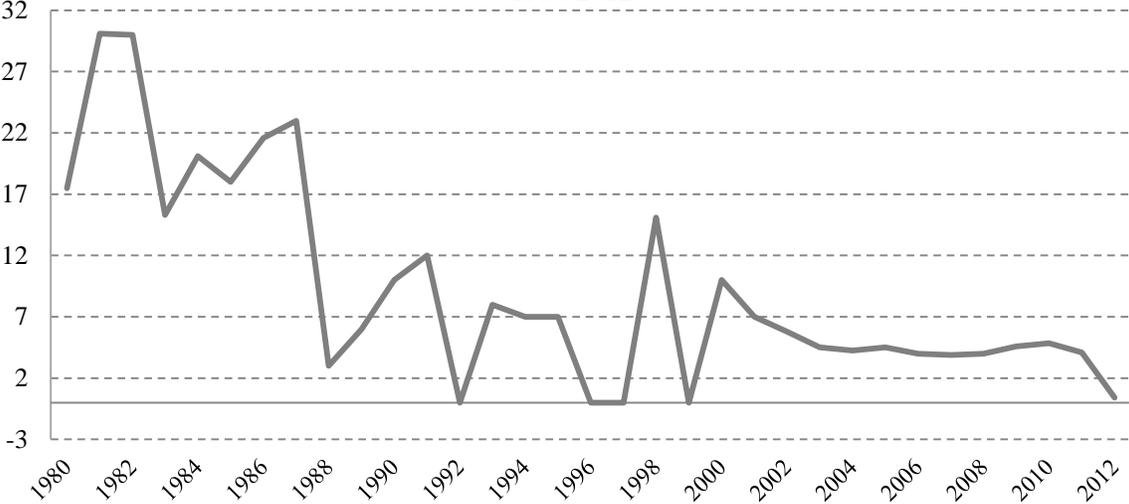
Una alternativa a la actual política económica orientada al control inflacionario es una que busque aumentar la competitividad y la productividad, de esta manera se favorece el crecimiento económico y se abate la inflación. El mecanismo de esto último radica en que al aumentar la productividad la cantidad de insumos utilizados para producir una mercancía disminuirán, lo que tendrá como consecuencia una baja en el nivel de precios de los bienes. Por su parte, el aumento de la competitividad tendrá como resultado que los precios de los bienes nacionales sean menores en comparación con los bienes importados, disminuyendo los niveles de precios generales.

Y es que el argumento que ha sustentado esta política salarial, desde el primer programa económico neoliberal en la década de los años ochenta, consiste en que los aumentos salariales superiores a la inflación esperada provocan presiones al nivel de precios.

Las comparaciones internacionales indican que las remuneraciones pagadas a los trabajadores mexicanos ocupados en el sector manufacturero son inferiores a las de otros países que durante la década de los años setenta pagaba cantidades inferiores. En México se presentó una disminución sistemática de los niveles salariales que tuvo su punto más bajo en 1995, como resultado de la crisis económica y la devaluación del tipo de cambio. La recuperación que se experimentó después de la crisis de los años noventa, ha sido

insuficiente para resarcir la pérdida de poder adquisitivo, de acuerdo a la cifra del año 2009 es inferior a la presentada a mitad de la denominada década perdida (ver gráfica 8).

Gráfica 8.
México. Variación del salario mínimo general promedio
1980-2012



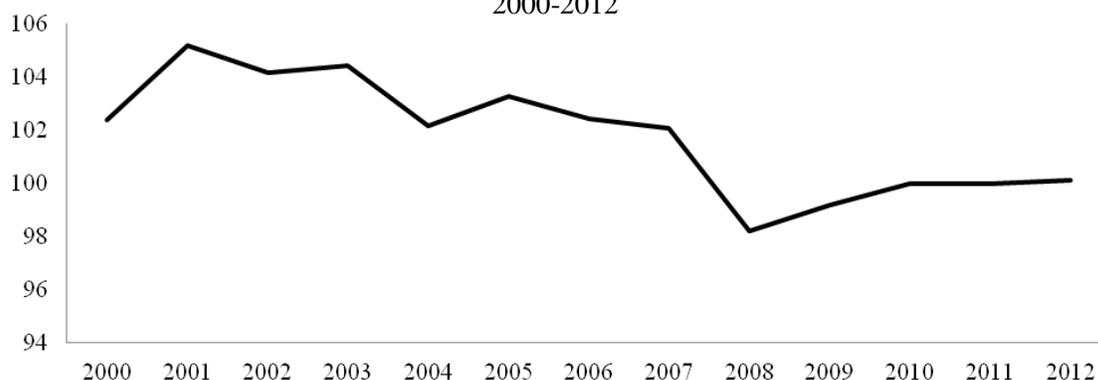
Fuente. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI),

La merma en el poder adquisitivo del salario mínimo y el retroceso de las remuneraciones son consecuencia de la elevada inflación observada durante la década de los años ochenta, lo cual exige una aplicación de política económica que busque mantener el control sobre los precios mediante la contención de los ingresos de los trabajadores, antes que el incremento de las capacidades productivas de la economía. Sin embargo, debe considerarse que el seguir apelando al control salarial para mantener los precios es un reconocimiento implícito de que no se han impulsado los verdaderos motores del crecimiento económico: el fomento a la productividad, a la competitividad, a la innovación tecnológica y a la generación de mayores y mejores empresas (Huerta González, 2009) .

En este sentido, continuar utilizando los salarios como una variable de control sobre la inflación constituye una demostración de que México no ha desarrollado las capacidades productivas suficientes como para lograr incrementar las remuneraciones de sus trabajadores sin provocar efectos inflacionarios. Lo anterior debe ser argumento adicional para impulsar la productividad y la inversión, a fin de que con ello se termine el círculo

vicioso que se ha generado al limitar la elevación de los salarios y con ello tratar de controlar la inflación.

Gráfica 9.
México: Evolución del Poder Adquisitivo.
2000-2012



Fuente. Cuadro de elaboración propia con datos de Conasami, 2013.

Nota. Diciembre de 2010=100

La gráfica 9 ilustra lo que anticipábamos líneas arriba, en México se experimenta una sistemática pérdida de poder adquisitivo, el resultado de esto es que para el año 2012 un total de 27.7 millones mexicanos no tenían lo suficiente para adquirir la canasta básica. Lo anterior no representa un desafío menor, pues implica un adelgazamiento del mercado interno y profundiza la vulnerabilidad de la economía de nuestro país a dinámicas externas, debido a lo anterior existe una fuerte dependencia a la inserción que se tiene en el mercado mundial.

GASTO PÚBLICO Y PRODUCTIVIDAD.

Dentro de un contexto como el que se ha planteado el gobierno debería intervenir aumentando el gasto en innovación tecnológica y capacitación a la población trabajadora, lo anterior sería una forma de incrementar la productividad sin comprometer de los salarios, algunas teorías de capital humano sostienen que a mayor educación existe mayor productividad potencial de la fuerza de trabajo.

El artículo 9° de la Ley General de Educación, establece el monto anual de recursos que se deben destinar al financiamiento de la investigación científica y la innovación tecnológica, mismo que no debe ser menor al 1% del PIB del país, sin embargo, el porcentaje que se

destina a este rubro es de apenas 0.39% del PIB (ver cuadro 9), lo cual resulta insuficiente. De hecho en términos comparativos, dentro de los países que conforman la OCDE, México ocupa el último lugar en las áreas de inversión y tecnología. El promedio del gasto destinado por los países de la OCDE a investigación y desarrollo es equivalente al 2.3 del PIB. El país más avanzado es Suecia, mismo que destina el 3.8 de su PIB, seguido por Finlandia (3.5%), Japón (3.4%) y Corea del Sur (3.1%), Estados Unidos destina un 2.7 del PIB a investigación y desarrollo (OCDE, 2011).

Cuadro 9.
México. Gasto federal en ciencia
y tecnología como proporción
del PIB 2005-2011

Año	Porcentaje
2005	0.1831
2006	0.1744
2007	0.1771
2008	0.1886
2009	0.215
2010	0.2107
2011	0.2173

Fuente. OCDE, 2013.

La movilidad social tiene una relación estrecha con el nivel educativo, así como una política de gasto destinada al área formativa de la población, al respecto la Organización de las Naciones Unidas para la educación, la Ciencia y la Tecnología, la inversión en ciencia y tecnología funge como un catalizador que permite un desarrollo, tanto económico como social, mismos que permiten la libertad y la autonomía de las personas. Según datos de la ONU, un año de escolaridad puede aumentar un 10% el ingreso personal (Aréstegui Ruiz, 2013).

La ineficiencia y la baja calidad de la educación en México son dos de las razones que laceran las capacidades productivas y competitivas del país (Arias, Bernal, Heckman, & Villareal, 2010), alimentando la inequidad y desigualdad, y en consecuencia potencializan la inestabilidad social y económica (Guerrero, 2009).

Un resultado de la baja educación es la existencia de trabajadores poco calificados que se emplearán en plazas de baja productividad y con salarios precarios, provocando que el mercado interno pierda vitalidad.

Desde el enfoque convencional, un gasto público por encima de los ingresos tendría como consecuencia un aumento en los precios, por lo tanto, un gasto público expansivo dirigido a ciencia y tecnología, que impulse la productividad, provocaría un alza los niveles generales de precios.

La prolongación de esta situación propicia que se siga tomando la solución más fácil, que es la de inhibir el incremento en los precios y mantener los beneficios mediante la reducción de los salarios reales, solución que ha conducido a un callejón sin salida económica y social.

ESTABILIDAD DE PRECIOS COMO EJE RECTOR DE LA POLÍTICA ECONÓMICA.

La política macroeconómica de estabilidad inflacionaria, ha tenido como consecuencia un escaso crecimiento del mercado interno, modesto crecimiento en el PIB y del empleo, así como también el empobrecimiento de la mayoría de la población. En otras palabras, los incrementos de los salarios mínimos en función de las expectativas inflacionarias son una herramienta utilizada para estabilizar los niveles de precios, derivado de lo anterior, los bajos niveles salariales impactan en la actividad económica y el engranaje productivo nacional.

En palabras de Juan F. Noyola, la inflación no es solamente un fenómeno monetario, (Noyola, 1998) pues es necesario introducir al análisis características económicas específicas, el autor rescata tres diferentes elementos, el institucional, el estructural y el dinámico. El primero se centra en los métodos de fijación de los precios, el grado de organización sindical y el funcionamiento del Estado. El aspecto estructural se refiere a la distribución de la población por ocupaciones y las diferencias de productividad entre los diversos sectores de la economía. Y por último, el dinámico mismo que se refiere a las diferencias del ritmo de crecimiento entre el agregado de la economía y los diferentes sectores de la misma: las exportaciones, la producción agrícola, etcétera. Según Noyola es partir de estas tres categorías de las que se desprenden las presiones inflacionarias básicas y

los mecanismos para su propagación. Para Noyola las presiones inflacionarias de origen externo provienen esencialmente del estancamiento de las exportaciones frente al crecimiento de la población y de la demanda de importaciones. Lo anterior resulta en la importación de inflación, lo que exige que existan canales para hacer frente a este tipo de sucesos, sino de otra forma los salarios serán una de las principales variables para la contención de dicha inflación. Por último, el autor menciona que si habría que elegir entre la inflación, el estancamiento económico o la desocupación, es preferible optar por la primera, es decir, por la inflación; pues lo grave de ella no es el aumento de precios en sí mismo, sino sus consecuencias en la distribución del ingreso y las distorsiones que genera entre la estructura productiva y la estructura de la demanda.

El trabajo es el principal medio para la obtención de ingresos de una persona, y es parte de la naturaleza del ser humano. A partir de lo anterior, la argumentación de la teoría convencional resulta ser muy simplificadora, pues se dice que una persona decidirá ocuparse en el punto en que el salario captado y la renuncia al tiempo de ocio se equiparen.

ESTABILIDAD DE SALARIOS.

Dentro de la teoría económica convencional se indican algunos de los catalizadores para la creación de empleo son; la manipulación de los salarios, su flexibilización y la tendencia a la baja de dichos salarios. A partir de ésta conceptualización, el nivel de empleo depende del costo laboral, pues un menor salario permite la contratación de más trabajadores, en consecuencia el desempleo es una situación que aqueja a aquellos que no están dispuestos a trabajar al salario ofrecido, así se niega la existencia del desempleo involuntario. Sin embargo, se deja de lado que el ingreso monetario de los asalariados controla en buena medida la demanda agregada, razón por la que el nivel de empleo no está en función del nivel salarial.

La postura de la teoría convencional se basa en argumentos microeconómicos, pues al haber una reducción de las tasas de salarios nominales de una empresa, se altera favorablemente al nivel de empleo, debido a que la reducción de los salarios nominales reduce los costos, y por otra parte implica un cambio muy pequeño o nulo en la demanda de los productos de la misma empresa. Sin embargo, a nivel general de la economía los

resultados son distintos, la reducción de la tasa general de salarios nominales ocasiona una caída, aproximadamente proporcional, de la demanda agregada (Keynes, 2003).

Debido a lo expuesto líneas arriba, la consecuencia de una reducción de los salarios es el crecimiento del desempleo y una contracción del ingreso nacional⁵. Por lo tanto, partiendo de la teoría heterodoxa, la manipulación en los niveles de la demanda agregada es un medio más efectivo para elevar el empleo, pues en este enfoque la rigidez salarial no es la causante del desempleo.

En el caso de México, los niveles salariales se han visto reducidos en las últimas dos décadas (ver gráfica 8, pág. 42) sin que esto implique un aumento en el nivel de ocupación. Las tasas salariales son utilizadas para aumentar los niveles de competitividad y rentabilidad del sector privado, pues la caída de los salarios tiene como objetivo reducir costos y a sortear las vicisitudes del mercado.

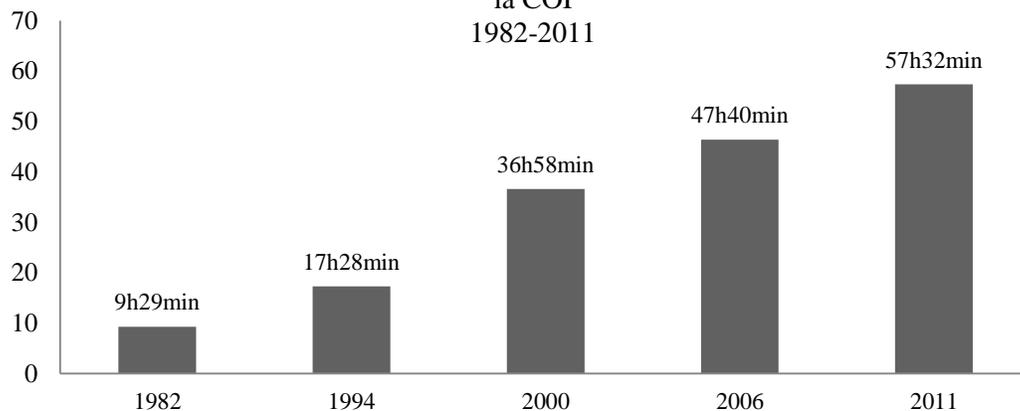
A partir de la década de los años ochenta, con el cambio de paradigma económico, se pregonaba el aumento de los niveles salariales, dicho augurio no se ha cumplido, por el contrario, los trabajadores no han visto mejoría en los salarios, ingresos, trabajo y condiciones de vida, dicha situación cada vez va empeorando y se cuestiona la esperanza de una vida digna para los trabajadores.

Fue a partir del sexenio del abogado José López Portillo (1976–1982), con la firma de las llamadas “cartas de intención” y el proceso de ajuste económico dictado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), que la forma de conducir el país cambió, al iniciar este sexenio existía un control de precios orientado a una canasta básica conformada por 96 bienes y servicios. Al final del periodo el número de artículos sujetos al control de precios empezó a disminuir, para que finalmente durante el mandato de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) desapareciera el control de precios de algunos productos que conformaban la canasta básica, perjudicando, como resultado el nivel de vida de los trabajadores.

⁵ De acuerdo a Keynes, el resultado de una reducción salarial y su consiguiente redistribución del ingreso, muy probablemente será más adversa que favorable para la demanda agregada.

Gráfica 10.

México. Tiempo de trabajo que requiere laborar una familia para adquirir la COI
1982-2011



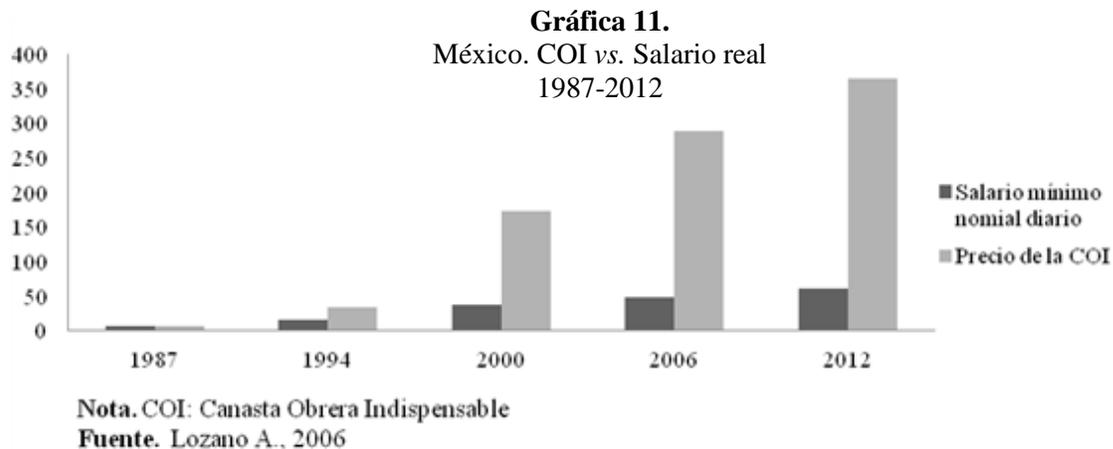
Fuente. Lozano A., 2012.

En modelo “neoliberal” entró en vigor en 1982, mismo que se caracteriza por una estrategia de crecimiento hacia afuera, basado en una apertura comercial, un proceso generalizado de privatización de empresas estatales, adelgazamiento del Estado y del gasto público, el resultado de dicha estrategia es un país cada vez más deprimido y sin una dinámica económica interna que ayude a crecer y alcanzar un desarrollo que sea incluyente y permita a la clase trabajadora tener un modo de vida digno.

SITUACIÓN DEL SALARIO MÍNIMO EN EL CONTEXTO ACTUAL.

Según el Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la Facultad de Economía de la UNAM, el precio de la canasta obrera indispensable (COI) ha experimentado un aumento acumulado del 1,435.3% mientras que el salario mínimo lo ha hecho en apenas 308.7%. Lo cual indica que desde el año 1994 al 2012, se haya presentado una pérdida acumulada del poder adquisitivo del salario de 73.4 por ciento (Arredondo, 2012).

Según estimaciones del CAM para el año 2012, una familia promedio de cinco miembros, necesita más de seis salarios mínimos para adquirir lo indispensable, dejando fuera el pago de servicios de salud, recreación, educación, vestido y calzado. En 25 años de gobiernos neoliberales los salarios de los mexicanos han ido a la baja, esto significa que del año 1987 al año 2002 la pérdida acumulada del salario ha sido del orden del 82.36 por ciento (ver gráfica 11).

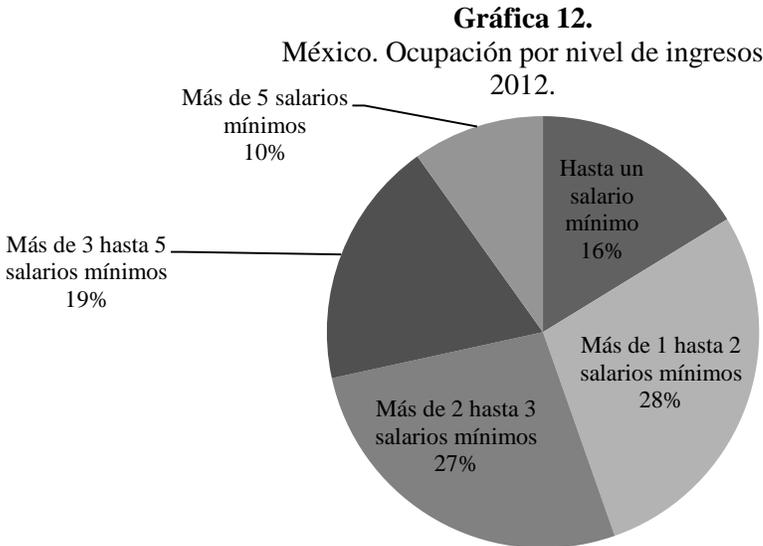


La prolongación de esa situación ha propiciado que se caiga en un círculo vicioso, en el cual se sigue tomando la solución más fácil, que es inhibir el incremento de precios y mantener los beneficios empresariales mediante la reducción de los salarios reales. Por lo anterior, las negociaciones para el alza en los niveles salariales de los trabajadores, no implicarán una mejoría en el poder adquisitivo.

El informe titulado *Precios y la cobertura de salarios* elaborado en 2009 por la Unión de Bancos Suizos (UBS) presenta un comparativo del poder adquisitivo en términos de cuatro productos homogéneos, dichos artículos son: una hamburguesa *Big Mac*, un kilo de pan, un kilo de arroz y un *iPod* de 8 *gigabytes*. Esta comparación se hace entre setenta ciudades del mundo, entre ellas la Ciudad de México, los datos son reveladores. Dicho informe indica que como promedio de todas las ciudades analizadas se requieren 37 minutos de trabajo para poder pagar una hamburguesa *Big Mac*, en comparación un trabajador mexicano tiene que laborar 129 minutos para adquirir la misma hamburguesa, más aún un trabajador de la ciudad de Tokio la adquiere con tan sólo 12 minutos de trabajo; para la adquisición de un kilo de pan, el promedio de las ciudades es de 25 minutos laborando, en la Ciudad de México el tiempo requerido asciende a 77 minutos, mientras tanto en Tokio sólo se necesitan 15 minutos de tiempo laborado; como promedio de las setenta ciudades la adquisición para comprar un kilo de arroz exige 22 minutos de trabajo, en el caso de un trabajador de la Ciudad de México, requerirá ocuparse 41 minutos; por último, se requieren 41 horas como promedio para comprar un *iPod* de 8 *gigabytes*, en la Ciudad de México se necesitan 95 horas, y en Tokio solamente 12 horas para comprar el mismo artículo.

Si se revisan los estudios publicados por la UBS, se puede visualizar la pérdida sistemática del poder adquisitivo de los salarios en México, reflejado en un aumento importante en el tiempo de trabajo necesario para comprar cualquiera de los productos considerados. Durante el año 2009 los empleados mexicanos tuvieron que trabajar 81% más que en el año 1997 para comprar una *Big Mac*; 57% más para comprar un kilogramo de pan y 11% más para comprar un kilogramo de arroz (UBS, 2010).

El afirmar que ya casi nadie gana el salario mínimo, no está alejado de la realidad, según datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), emitidos durante el año 2012, México alberga 48'203,851 personas ocupadas, de las cuales 6'349,868 recibe hasta un salario mínimo, lo que representa que 13% de la población ocupada, la situación es más precaria si se considera que un 8% de la población ocupada laboran sin percibir remuneración alguna, esto es 4'051,982 de personas (ver gráfica 12).



Fuente. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, INEGI. 2013.

Se puede apreciar en la gráfica 12, que casi el 75% de la población ocupada gana tres salarios mínimos o menos, mientras que aquellos que ganan cinco salarios mínimos o más representan un diez por ciento de la población ocupada, es decir, no se puede comprar la canasta básica en su totalidad. Si tomamos en cuenta que, como se anticipaba la adquisición de la canasta mínima exige un ingreso, cuando menos, un ingreso de seis salarios mínimos,

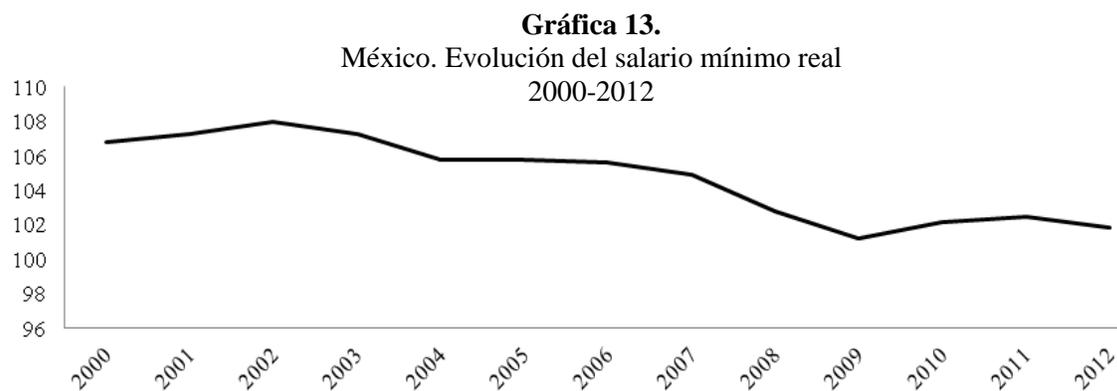
según los datos aquí mostrados, únicamente el 10% de la población ocupada está en posibilidad de adquirir dicha canasta.

Los resultados del esquema de crecimiento adoptado a partir de la década de los años ochenta y que prevalece hasta la fecha, contrastan con los resultados del modelo previo, mismo que se fundaba en un desarrollo industrial impulsado por el Estado, lo anterior desembocó en un crecimiento de la demanda laboral, así como del salario real. Sobre lo antes expuesto tenemos que del año 1939 al año 1958 la economía creció 5.8% cada año, y ya para el periodo que comprendió del año 1959 al año 1970 el crecimiento anual fue de 7.1%. Así, durante el periodo que corrió del año 1939 al año 1972 el ingreso per cápita se incrementó a un ritmo del 3.2% anual en promedio, con lo cual surgió una clase media urbana que demandaba cada vez más bienes y servicios de todo tipo, situación que dinamizaba el aparato económico. Por lo anterior, el crecimiento económico experimentado en México durante éstas tres décadas se explica, fundamentalmente, por el incremento de una demanda y el mercado interno.

En la actualidad, con la reorientación de la economía mexicana hacia un modelo de crecimiento volcado hacia el exterior, tenemos que las exportaciones y la inversión extranjera se han convertido en las responsables del crecimiento y del desarrollo económico de nuestro país. En este contexto, se arguye sobre la necesidad de contener el nivel salarial para la mejoría de los niveles de competitividad, y la capacidad de exportación de la industria nacional. En comparación, en el modelo de crecimiento hacia adentro, los niveles salariales determinaban el tamaño de la demanda interna y la capacidad de crecimiento del sistema económico.

Esta estrategia de crecimiento exigió una reorganización del sistema productivo y financiero del país, así se impulsó una apertura, comercial cuyo propósito fue permitir el acceso de bienes, capital y tecnologías más baratas. Por otro lado, se apostó por una contención salarial cuyo objetivo fue la disminución de los costos de producción, y así apoyar a las exportaciones y atraer inversión extranjera. Se buscaba que contuviera el crecimiento de los precios internos al hacer competir en el mercado los productos nacionales con los productos extranjeros. Por medio de la instrumentación anterior se esperaba que los niveles de crecimiento económico se reflejaran en un aumento del empleo

y del salario real de los mexicanos. Aunque se tuvo un crecimiento temporal en las exportaciones y una momentánea estabilidad en los precios, el modelo descrito no condujo al país hacia un crecimiento sostenido, impidiendo el bienestar de la clase trabajadora y el de la mayoría de la población.



Fuente. Comisión Nacional de Salarios Mínimos, 2013.

En la gráfica 13 se puede observar un deterioro en los niveles salariales, pues del año 2000 al año 2012 el salario mínimo cayó en un 2.15%. Estas bajas salariales están inmersas dentro de una dinámica de competencia global, en base a las cuales se mejoran los niveles de competitividad, al respecto en 1990 los trabajadores mexicanos gozaban de un salario nueve veces mayor que el de un trabajador chino, ya para el año 2005 el salario en México era el doble que el de China y siete años después, el nivel salarial en México es 19.6% más bajo que en el país asiático (Reuters, 4)

En base a lo dicho en líneas precedentes, es a través de los salarios y el abaratamiento de la mano de obra en las que México se inserta al mercado internacional, debido a esto nos acercamos a un mundo de trabajo precario sin derechos y cada vez más vulnerable a los ciclos económicos externos, regidos por la dinámica de acumulación neoliberal al que se ha insertado nuestro país, y a la dinámica de los mercados de trabajos dominantes.

FLEXIBILIZACIÓN LABORAL ¿SOLUCIÓN PARA EL MERCADO DE TRABAJO?

La flexibilización laboral se da en dos sentidos; el primero en una adaptación de los mercados de trabajo a las innovaciones tecnológicas, según su nivel de capacitación habrá una reubicación (Sotelo Valencia, 1999). La segunda se vincula con la búsqueda de las

empresas por hacerse más competitivas lo cual implica la transgresión de normativas de seguridad en el empleo, el aumento de la intensidad del trabajo, la disminución de los salarios y la desregulación de las condiciones de protección de los trabajadores. Esta última forma se asocia a la desigualdad del ingreso, pérdida de puestos de trabajo y, en general, precarización del mercado laboral mismo que se va agudizando cuando no existen contrapesos sindicales que opongan resistencia a los atropellados contra la clase obrera.

El desafío es titánico; pues los esquemas de precarización que ya anticipábamos son tolerados, más aun hasta son incorporados a los marcos normativos, lo cual resulta en la legalización de la precariedad, el ejemplo más claro es la reformada Ley Federal del Trabajo (LFT), misma que legaliza esquemas de contratación por tiempo parcial o de prueba, en palabras de Beccaria (1997) “es un marco normativo que facilita una elevada precariedad para un grupo importante de trabajadores que puede resultar funcional a un esquema basado en el aprovechamiento de los recursos naturales y en la existencia de mano de obra escasamente calificada y con bajos salarios (...)” (Beccaria, 1997)

Así la legislación laboral no está orientada hacia la búsqueda de la estabilidad en el empleo, lo que se expresa en contratos laborales endeble, así como a la disminución de los costos involucrados en el despido de los trabajadores. En México existe una enorme flexibilidad en la contratación de los trabajadores asalariados, por ejemplo, en el año 2009 el 48 % de la población ocupada no disponía de un contrato escrito; por su parte el 16% de la población ocupada poseía contrato, pero estaba contratada de forma temporal; mientras tanto el 12% de los asalariados que cotizaba en el Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS) eran por trabajadores eventuales; más aún 46% de los asalariados no estaba cubierto por las instituciones de salud: una elevada proporción de las microempresas no cumplía con la obligación de aportar al Sistema de Ahorro para el Retiro; además el 38% de los trabajadores asalariados no percibía prestaciones de ley; finalmente el 28% de los asalariados laboraba jornadas de más de 48 horas semanales. (Fujii, 2011).

Así se evidencia lo flexible del mercado laboral mexicano y los elevados grados de vulnerabilidad de los trabajadores.

El empleo es una variable multifactorial, entre las que se destaca la inversión en medios de producción, materias primas, instalaciones, herramientas y adiestramiento de la fuerza de trabajo, lo anterior es necesario para promover una generación un empleo productivo. Para crear empleo productivo decente se debe tomar en cuenta el grado de explotación del trabajo, la duración media nacional de la jornada laboral y su comparación con la internacional.

Los ciclos económicos se integran por periodos expansivos y de contracción; el primero se caracteriza por la generación de desarrollo, por lo tanto un aumento en los niveles de ocupación, mientras que durante el segundo, la actividad económica se desacelera, derivando en una pérdida de empleos. En este tenor, con el modelo de crecimiento hacia afuera se ha relegado al mercado interno, lo que imposibilita a la economía nacional a tener mecanismos internos para crear ambientes propicios para el desarrollo y progreso, colocándonos en un contexto de alta vulnerabilidad.

Dado que la economía mexicana en general opera con niveles de productividad menores a los vigentes en las economías desarrolladas, sus costos de producción son mayores, o bien, sus ganancias son menores o una combinación de ambos. En este contexto, se suele argumentar que un aumento salarial puede traer repercusiones negativas en las exportaciones, de tal forma que se tiende a vincular la relativa miseria de los trabajadores con las posibilidades y la capacidad de las exportaciones, estableciéndose un círculo vicioso que impide el sano crecimiento del sector exportador unido con la elevación del nivel de vida de los trabajadores.

Lo anterior pone en evidencia el peso que el ritmo de acumulación tiene sobre los aumentos de la productividad, pero también habla de cómo la situación y el comportamiento del ejército industrial de reserva unido a la inserción de México en el mercado mundial, a través de las productividades relativas del trabajo, determinan a la propia acumulación de capital en el país y con ello a los salarios.

A escala internacional, la productividad social de trabajo en México es baja. Se genera un ejército industrial de reserva grande, lo cual pesa negativamente sobre el salario nacional. En otras palabras, el crecimiento del sector exportador encuentra una fuerte limitante en la

falta de competitividad, que a su vez resulta de un menor desarrollo en la productividad social del trabajo. En un contexto como éste, se pone el peso de la absorción de mano de obra sobre la industria que produce para el mercado interno. Es decir, el sector externo es estructuralmente incapaz de resolver el problema del empleo. Esto hace que la relativa estrechez del mercado interno se transforme no sólo en un freno para el crecimiento, si no en una limitante estructural para poder absorber mano de obra. Dicho en términos más fuertes, la economía mexicana es estructuralmente incapaz de absorber la mano de obra potencialmente disponible (Mora Salas, 2010).

LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA Y ESTABILIDAD DE SALARIOS.

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) entró en vigor a partir de enero del año 1994, este acontecimiento ha significado una oportunidad atractiva para las empresas extranjeras, puesto que ven en México un país que permite la triangulación de mercancías, y que además por su cercanía con Estados Unidos, el mercado más grande del mundo, permite la reducción de costos de transporte, así como los comerciales. Las empresas que se instalan en México están, en su mayoría, orientadas al ensamblaje, situación que no exige mano de obra especializada ni mano de obra calificada (ver cuadro 10), y en este sentido encuentran en México una fuente importante de mano de obra con dichas características.

Cuadro 10.
México. Ocupación en la manufactura por nivel de escolaridad.
2005-2010

Nivel de escolaridad/Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Primaria incompleta	67.13	62.70	65.71	61.67	69.90	67.21
Primaria completa	61.95	55.99	59.15	62.26	60.55	65.79
Secundaria completa	38.20	38.92	36.63	34.94	34.85	36.25
Medio superior y superior	32.90	31.01	34.51	32.32	32.52	33.84

Nota. Porcentaje del total

Fuente. ENOE, INEGI, 2013.

Los resultados en la productividad laboral confirman los escasos logros del actual modelo económico comenzando por el hecho de que el TLCAN ha favorecido la contratación de empleo no calificado antes que el de aquel con mayor preparación y educación. Lo anterior

ha implicado que aún en industrias vinculadas con empresas trasnacionales, los incrementos en productividad laboral hayan sido inferiores a los contabilizados en sus matrices. Lo anterior limita la capacidad de la economía mexicana tanto para generar riqueza como para distribuir los beneficios de la misma.

A partir de los años ochenta, a consecuencia de la crisis de la deuda, los organismos financieros internacionales recomendaron ciertas políticas económicas, las cuales se centraron en “menos Estado y más mercado” a través del proceso de liberalización y desregulación económica para propiciar una mejor asignación de recursos y crecer hacia el mercado externo.

Bajo el argumento de que la participación del Estado en la economía distorsiona la asignación de recursos, provoca inflación y actúa en detrimento de la eficiencia y, por tanto, del crecimiento de la economía, se pasó a privilegiar políticas macroeconómicas específicas dentro de las cuales están las enfocadas a los salarios.

Estas políticas, por lo demás, se inscriben en las reformas estructurales impulsadas por los programas impuestos por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y aceptados por el gobierno nacional, encaminadas no sólo a reducir la participación del Estado en la economía, sino también para asegurar el reembolso de las obligaciones financieras contraídas con el exterior, así como a ampliar la frontera de influencia del capital internacional en los países deudores. El programa impuesto por el FMI para resolver el problema de la deuda fue dismantelar el desarrollo sustentado en la sustitución de importaciones, debido a lo anterior, se culpó a la intervención gubernamental en la economía de ser la causante de la crisis de la deuda. El plan para resolver dicha situación, involucró la eliminación de empresas públicas, la reducción de subsidios y del gasto deficitario (Pollin, 2003).

En este contexto de liberalización económica, el gobierno deja de lado su responsabilidad de promover condiciones de crecimiento económico sostenido y de pleno empleo, para volcarse hacia políticas de estabilidad y de contracción de salarios.

RESULTADO DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

El costo de haber relegado la participación del Estado en la actividad económica y el haber priorizado las fuerzas del mercado de una economía abierta como rectoras de la actividad económica, ha significado llevar a ésta a contextos de vulnerabilidad y de crisis frecuentes y a un contexto de bajo crecimiento económico y de desempleo creciente (Huerta González, Por qué no crece la economía mexicana y como puede crecer, 2006).

Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se buscaba un mayor dinamismo en el comercio de mercancías. De acuerdo con la teoría tradicional del comercio internacional, el libre comercio llevaría a una mejor asignación de recursos, a la especialización y a incrementar la productividad y la producción entre los participantes.

Lo cual tuvo consecuencias en el aparato productivo de nuestro país, que ya presentaba estructuras heterogéneas, con la firma del tratado se acentuaron éstas. Sin embargo, la teoría se vio superada por la realidad, acarreando consecuencias desastrosas para el participante más débil, en éste caso México, así el aparato productivo de nuestro país profundizo su heterogeneidad y acentuó las disparidades entre los polos industriales (De la Garza, 1993).

En los cuadros 11 al 14 se tipifican características asociadas a la ocupación, producción y remuneraciones según el tamaño de la empresa, durante el periodo que comprende del año 1989 al año 2009. En el cuadro 11 se puede apreciar la proporción de los establecimientos manufactureros según el tamaño de empresa de lo cual destaca que del año 1989 al 2009 el tamaño de establecimiento que ganó más terreno con respecto al total fueron los microempresas, pues pasó de representar el 86.9% en el año 1989 al 92.5% en el año 2009, lo cual representa un crecimiento de 5.6%, el dato anterior destaca que hubo una reestructuración en la planta productiva del país, volcándose hacia los microestablecimientos, pues éstos fueron los únicos que incrementaron su proporción con respecto al total de los establecimientos que conforman el sector manufacturero. Ésta reestructuración del aparato productivo se vio reflejada en la composición ocupacional, nuevamente, fueron las microempresas las que aumentaron en términos proporcionales, en este caso el personal ocupado aumento 8.9% en veinte años, pasando 14.1% en el año 1989 a 23.2% en 2009 (ver cuadro 12).

En el cuadro 13 se aprecia el porcentaje de la producción que se genera según el tamaño de la empresa, podemos percatarnos que la producción de las grandes empresas es del 77.1% para el año 2009 creciendo 9% a partir del año 1989, por su parte la participación de las microempresas se ha reducido a casi la mitad, pues en el año 1989 era de 4.4%, ya para el año 2009 fue de 2.4%, la caída más abrupta se encuentra en los pequeños establecimientos, reduciéndose 4 veces a lo largo de 20 años, ya que para el principio del periodo representaba un 13.3% cayendo hasta 4.1 en 2009.

De acuerdo con el cuadro 14 donde se muestra el porcentaje de las remuneraciones por personal ocupado, se distingue que en las microempresas se han visto disminuidas las remuneraciones de 10.3% en el año 1989 a 4.3% en el año 2009, disminuyendo a más de la mitad, de igual manera, en las medianas y las pequeñas empresas se han visto reducidas las remuneraciones promedio, disminuyendo 13.4% y 21.9%, respectivamente, por su parte las grandes empresas han presentado un crecimiento en los niveles de remuneraciones en 1.5 aumentando de 28.5% en el año 1989 a 41.3% en el año 2009.

Por lo anterior, retomando el discurso oficialista donde 8 de cada 10 empleos se crean en las MIPYMES (micro, pequeña y mediana empresa), se deja de relieve la importancia de estos establecimientos en la economía, tanto para la captación de empleo, como en lo referente a la base productiva del país, pues el 98% de los establecimientos manufactureros pertenecen a las MIPYMES. Con respecto al nivel de producción, en las MIPYMES se produce el 22% dentro del total de todos los artículos manufactureros que se genera en el país, lo cual resulta una proporción mínima si recordamos que las MIPYMES concentran el 98% de los establecimientos orientados a la manufactura, lo anterior evidencia que una parte preponderante de establecimientos producen una modesta proporción dentro de la producción total. Lo anterior evidencia que este tipo de establecimientos se caracterizan por tener una productividad escueta, de igual manera, las remuneraciones en las MIPYMES son las que tienen niveles más bajos. Debido a lo anterior, los establecimientos que tienen los niveles más soases de productividad, los que producen menos en proporción, y los que tienen niveles más bajos en cuanto a remuneraciones, son aquellos que, paradójicamente, generan más empleo.

Cuadro 11.

Porcentaje de establecimientos manufactureros por tamaño de establecimiento
1989-2009

	1989	1994	1999	2004	2009
Grandes	1.5	0.86	0.9	0.9	0.7
Medianos	1.9	1.2	1.1	2.2	1.6
Pequeños	9.7	6.2	5.4	6	5.1
Micro	86.9	91.7	92.6	90.9	92.5

Nota. Tamaño de las empresas por personal ocupado para la industrial: Micro 0-10, pequeña (1-50, mediana 51-250 y grande más de 250

Fuente. Censos económicos, INEGI.

Cuadro 12.

Porcentaje del personal ocupado por tamaño de establecimiento
1989-2009

	1989	1999	1995	2004	2009
Grandes	50.4	44.2	48.3	52.3	49.7
Medianos	18.7	15.4	14.1	19.3	17.1
Pequeños	19.8	20.4	30.8	10.3	10
Micro	14.1	20.4	20.8	18.2	23.2

Nota. Tamaño de las empresas por personal ocupado para la industrial: Micro 0-10, pequeña (1-50, mediana 51-250 y grande más de 250

Fuente. Censos económicos, INEGI.

Cuadro 13.

Porcentaje de la producción bruta total manufacturera generada por tamaño de establecimiento
1989-2009

	1989	1999	1995	2004	2009
Grandes	68.1	62.3	70.3	73.6	77.1
Medianos	14.2	14.3	13.3	17.4	16.5
Pequeños	13.3	14.1	11.5	5.7	4.1
Micro	4.4	9.2	4.9	3.4	2.4

Nota. Tamaño de las empresas por personal ocupado para la industrial: Micro 0-10, pequeña (1-50, mediana 51-250 y grande más de 250

Fuente. Censos económicos, INEGI.

Cuadro 14.

Porcentaje de las remuneraciones totales por personal total ocupado en la manufactura
1989-2009

	1989	1999	1995	2004	2009
Grandes	28.5	32.7	25.7	39.0	41.3
Medianos	31.2	25.8	19.3	22.5	17.8
Pequeños	38.5	19.7	14.9	18.9	16.6
Micro	10.3	5.6	4.5	4.7	4.3

Nota. Tamaño de las empresas por personal ocupado para la industrial: Micro 0-10, pequeña (1-50, mediana 51-250 y grande más de 250

Fuente. Censos económicos, INEGI.

Con respecto a lo anterior, la tasa de éxito que tienen las MIPYMES en México es del 25 al 30%, muy por debajo del promedio internacional que es del 40%, aunado a la falta de financiamientos que existe, la deficiente administración, bajo nivel tecnológico, etc., el grueso de los establecimientos dentro del sector manufacturero se encuentra en grave desventaja. Debido a la gran importancia que tienen las MIPYMES dentro del sector manufacturero, se pone la urgencia la necesidad de una política que se concentre en el

apoyo financiero, tecnológico y de capacitación hacia los pequeños, medianos y microestablecimientos.

Es probable que el efecto del TLCAN en las empresas industriales en México haya sido muy desigual, debido a esto la exportación en este sector sigue siendo privilegio de un número muy limitado de empresas y que esta situación no ha cambiado aún después de la gran devaluación de 1995, a través de la cual los productos mexicanos se abarataron en el extranjero. Las exportaciones mexicanas no sólo se concentran en las grandes empresas, también lo hacen por rama industrial, pues desde 1996 el 67.3% del total de los bienes exportados se concentraban en tres sectores: industria automotriz y de autopartes, eléctrica y electrónica, y maquinaria y equipo especial. Por su parte, 80% de las exportaciones las realizan sólo el 2% de las empresas (de la Garza Toledo, 2003).

SECTOR EXPORTADOR Y LOS EFECTOS DE ARRASTRE HACIA LA ECONOMÍA NACIONAL.

Después de la firma del TLCAN, las exportaciones tuvieron un momentáneo crecimiento (ver cuadro 15) las exportaciones pasaron de ser 51,886 millones de dólares en 1993 a 370,705.78 en 2012. Durante los 20 años de tratado de libre comercio las exportaciones se han multiplicado siete veces, el valor acumulado de los productos exportados durante los años 1994 al 2012 ascienden a poco más de tres millones y medio de dólares. Así, del total de las exportaciones mexicanas, el 87.35% son artículos manufacturados.

Si bien la liberalización comercial ha dinamizado las exportaciones de manufacturas, las importaciones han crecido en mayor proporción situación que ha resultado en el desmantelamiento del robusto aparato industrial heredado de la época del modelo de sustitución de importaciones, así como en una pérdida de los niveles de productividad antes acotados y no se han logrado aumentos de productividad y de la producción.

En el cuadro 15 podemos observar la evolución de las importaciones y exportaciones donde se puede apreciar que, salvo los años 1995 a 1997, el valor de las exportaciones han sido superiores al valor de las importaciones que con excepción de los 1995 – 1997, como resultado del efecto originado por la devaluación de mediados de los noventa.

Cuadro 15.**Balanza comercial en México (1990-2013)**

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1990	40,710.90	41,593.30	-882.40
1991	42,687.50	49,966.60	-7,279.10
1992	46,195.60	62,129.40	-15,933.80
1993	51,885.97	65,366.54	-13,480.57
1994	60,882.20	79,345.90	-18,463.70
1995	79,541.55	72,453.07	7,088.48
1996	95,999.74	89,468.76	6,530.98
1997	110,431.50	109,808.20	623.30
1998	117,539.29	125,373.06	-7,833.77
1999	136,361.79	141,974.76	-5,612.97
2000	166,120.72	174,457.81	-8,337.09
2001	158,779.72	168,396.46	-9,616.74
2002	161,045.98	168,678.86	-7,632.87
2003	164,766.44	170,545.84	-5,779.40
2004	187,998.56	196,809.65	-8,811.09
2005	214,232.96	221,819.53	-7,586.57
2006	249,925.14	256,058.35	-6,133.21
2007	271,875.31	281,949.05	-10,073.74
2008	291,342.60	308,603.25	-17,260.65
2009	229,703.55	234,384.97	-4,681.42
2010	298,473.15	301,481.82	-3,008.67
2011	349,375.05	350,842.88	-1,467.83
2012	370,705.78	370,751.56	-45.78

Nota. Cifras en millones de dólares

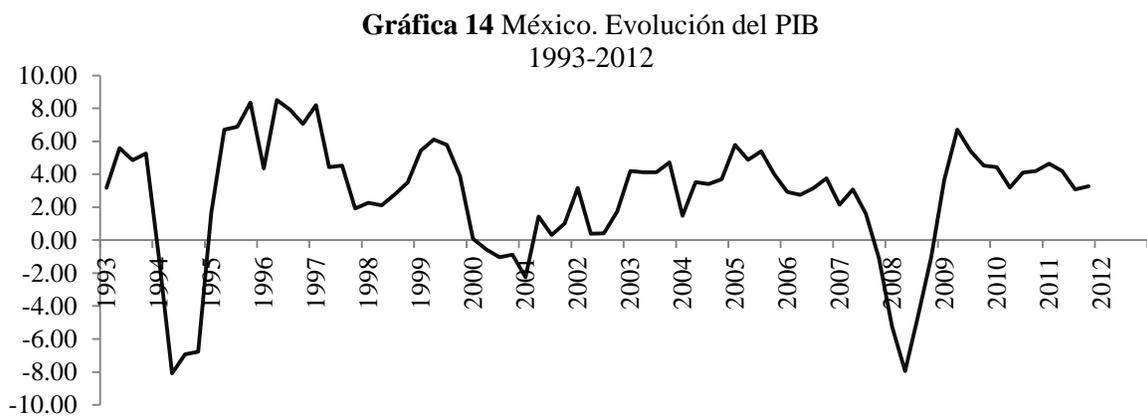
Fuente. Estadísticas, Banco de México, 2013.

Por su parte, las exportaciones manufactureras realizadas en su mayoría por empresas transnacionales –las cuales tienen acceso al uso de tecnología de punta-, tienen un alto coeficiente importado, lo que impide que se traduzca en un equilibrio en la balanza comercial y en economías de arrastre para otros sectores productivos del país, lo que

impide efectos multiplicadores internos, traducidos en mayor producción y generación de empleo.

La baja competitividad de la producción nacional, determinada por el bajo desarrollo productivo y tecnológico del país, han llevado a que las importaciones crezcan en mayor medida que las exportaciones, por lo que tienen presiones sobre la balanza de comercio exterior manufacturero, así como bajas en la esfera productiva y baja dinámica de inversión y de crecimiento económico.

Si bien, la firma del TLCAN vaticinaba un aumento en el ritmo de crecimiento del PIB, y mediante la inserción al mercado mundial una especialización dentro de los procesos productivos mundiales, y mediante la asignación eficiente de los recursos, desencadenar un círculo virtuoso dentro de la economía nacional para la creación de empleo y el de la economía en general. Paradójicamente estas enormes ventas al exterior, producto de la inserción al mercado mundial, no se tradujeron en un crecimiento de la economía mexicana ya que como podemos apreciar en el gráfica 14 el crecimiento del PIB ha sido muy fluctuante, de hecho organismos internacionales mencionan que el crecimiento de nuestro país en los últimos 20 años ha sido de 1.5% en promedio.



Fuente. Tabla de elaboración propia con datos del INEGI

El poco impacto que ha tenido la evolución de las exportaciones en el resto de la economía, se debe al alto componente importador, pues para los productores nacionales los precios de los insumos importados resultan más baratos que los nacionales, lo cual se debe tanto al

tipo de cambio apreciado como a la baja productividad nacional que impide que existan condiciones para los precios de las manufacturas producidas en México sean competitivas.

Aunado a lo anterior, las empresas nacionales también se ven obligadas a bajar sus precios como resultado de la disminución de la demanda –derivada de las políticas contraccionistas que acompañan a la estabilidad del tipo de cambio- para evitar una caída más pronunciada de las ventas, lo cual podría agravar los problemas de producción y de ingresos.

MODELO DE CRECIMIENTO HACIA AFUERA Y EL ESTADO ACTUAL DE LA OCUPACIÓN.

Los productores nacionales tratan de contrarrestar sus menores ganancias haciendo reajustes salariales por debajo del crecimiento de la productividad y de la inflación, lo que no resulta difícil, pues es resultado de los niveles de desempleo existentes.

Es un contexto de bajo crecimiento, de bajas ganancias en la esfera productiva y de desempleo, a los trabajadores no les queda más remedio que aceptar condiciones salariales impuestas por el sector privado y consentida por el gobierno, que están encaminadas a disminuir la inflación y evitar una mayor pérdida de competitividad y descapitalización de las empresas.

Sin embargo, los bajos salarios reales, más que favorecer a las empresas productivas, las afectan, dado que esto restringe la demanda y con ello las ventas, las ganancias de las empresas y la inversión. El consumo no crece como resultado del al desempleo y la disminución de salarios reales, así como por la carga creciente del servicio de la deuda que enfrentan las familias, dada las alzas de tasa de interés y su alto monto de endeudamiento.

Los bajos salarios reales pueden aumentar las exportaciones intensivas en mano de obra, pero con un alto componente importado, por lo que su efecto positivo sobre la balanza de comercio exterior se circunscribe sólo al pago de salarios.

Los trabajadores ven debilitada su posición al negociar aumentos de salarios, tanto por el mayor desempleo existente, cuanto por la baja competitividad de las empresas nacionales y sus bajas ganancias ya que cualquier demanda salarial pondría en peligro la subsistencia misma de las fuentes de empleo, por lo que no hay posibilidad de aumentos salariales. En el

contacto de fuerte competencia frente a las importaciones y de la apreciación del tipo de cambio, las demandas salariales están en dependencia de las ganancias, por lo que al verse éstas contraídas, se frenan y se cuestionan las reivindicaciones salariales.

EVOLUCIÓN DEL DESEMPLEO.

De acuerdo a los discursos oficiales las tasas de desempleo mexicanas no son tan elevadas como en países desarrollados donde superan niveles del 25%, mientras que en nuestro país apenas ronda el 4.5%, lo que representa 2.4 millones de personas en condición de desocupación. En términos teóricos, las bajas tasas de desocupación se traducen a que en México existe un mercado laboral “sano” (ver cuadro 16).

No obstante, no se cuestiona la metodología estadística que vicia los resultados laborales, por ejemplo, se considera ocupada a una persona que labora una vez a la semana, o las que se desenvuelven en el mercado informal bajo condiciones laborales de subocupación que merman la calidad del empleo, de igual manera, se omite la contabilización de personas que carecen de prestaciones sociales básicas, como seguro médico etc. En este contexto, la de la implementación de estabilizadores automáticos como el seguro de desempleo cobra importancia teniendo dos efectos dentro de la economía; por un lado implica que la población desempleada tenga un medio de subsistencia mientras se reubica en un puesto de trabajo, por el otro, al tener un ingreso mínimo, la población sigue demandando bienes y servicios durante el tiempo de desempleo, lo que contribuye a una estabilidad de la economía en general.

Cuadro 16.
Países seleccionados: Desempleo, 2006-2012
(tasas)

País/Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Unión europea (27 países)	8.3	7.2	7.1	9.0	9.7	9.7	10.5
Zona euro (17 países)	8.5	7.6	7.6	9.6	10.1	10.2	11.4
México	3.5	3.4	4.3	4.8	4.9	4.5	4.5
Alemania	10.3	8.7	7.5	7.8	7.1	5.9	5.5
Gran Bretaña	5.4	5.3	5.6	7.6	7.8	8.0	7.9
Estados Unidos	4.6	4.6	5.8	9.3	9.6	8.9	8.1
Francia	9.2	8.4	7.8	9.5	9.7	9.6	10.2
Italia	6.8	6.1	6.7	7.8	8.4	8.4	10.7
Irlanda	4.5	4.7	6.4	12.0	13.9	14.7	14.7
Portugal	8.6	8.9	8.5	10.6	12.0	12.9	15.9
Grecia	8.9	8.3	7.7	9.5	12.6	17.7	24.3
España	8.5	8.3	11.3	18.0	20.1	21.7	25.1

Fuente: Elaboración propia con base en Eurostat, data and statistics, 2013 e INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2013.

Es así como se pone de relieve el principal desafío del mercado de trabajo en México: la capacidad para generar empleos suficientes para la población que se ocupa de forma intermitente, de igual manera la absorción de mano de obra que por primera vez se integra al mercado, pues una parte de ellos, ante la falta de oportunidades dejan de buscar empleo de manera activa, situación que los lleva a desaparecer de las cifras oficiales, pero no de la realidad del país⁶ (Plata García, 2013).

En el cuadro 17, se puede observar la tasa de crecimiento de la evolución de la Población Económicamente Activa (PEA) durante el periodo que comprenden los años 2000 a 2012, es posible identificar una tendencia sostenida en la que el número de personas desocupadas crece en cantidades superiores a las que crece la población ocupada. En estos mismos términos se puede apreciar que del año 2000 al 2012 la población ocupada se incrementó 1.2 veces, mientras que la población desocupada experimento un crecimiento de 2.7 veces, es decir, en dicho periodo la desocupación se incrementó el doble de lo que se incrementó el nivel de ocupación (ver cuadro 17). De acuerdo a lo anterior, los niveles de desocupación

⁶ Tan solo se estima que en el país existen 7.7 millones de jóvenes que no estudian y tampoco trabajan.

se han acelerado a raíz de la crisis económica del año 2009, incrementándose 169.79% en doce años (ver gráfica 15).

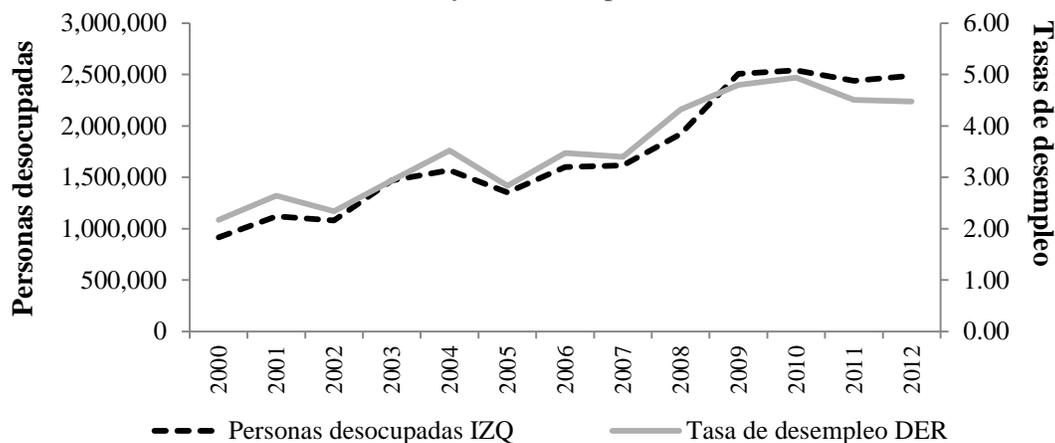
Cuadro 17.
México: PEA, ocupados y desocupados
(tasas de crecimiento)

Año	PEA	Población ocupada	Población desocupada
2001	1.21	0.70	22.30
2002	0.74	0.86	-3.49
2003	2.96	2.05	35.92
2004	1.67	1.48	6.83
2005	3.01	3.66	-13.85
2006	2.81	2.31	18.44
2007	2.64	2.71	0.95
2008	-0.97	-1.70	18.97
2009	4.13	2.96	30.38
2010	1.83	1.86	1.30
2011	4.95	5.45	-4.01
2012	0.84	0.77	2.14

Fuente: INEGI, ENOE, 2013.

Lo anterior pone en evidencia la incapacidad estructural de la economía por absorber la mano de obra, lo que ha colocado en los últimos doce años a 1.5 personas en condición de desempleo, en consecuencia la desocupación ha aumentado en 2.7 veces.

Gráfica 15.
México: Evolución de la desocupación
(Tasas y número de personas)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo,

La evolución de los niveles de desocupación tienden al alza, sin embargo como se anticipaba más arriba, dichas cifras no son –ni deben ser- el único criterio para evaluar la salud del mercado laboral; pues es preciso identificar otros elementos como la calidad de los empleos generados y las condiciones de trabajo a las que son sometidas las personas; pues se considera que estos aspectos son analíticamente tan relevantes como el de la desocupación misma. A continuación se llevará a cabo una exposición de los indicadores que reflejan la calidad del empleo en el país.

TASA DE OCUPACIÓN PARCIAL Y DESOCUPACIÓN.

La tasa de ocupación parcial y desocupación, es calculada a partir de la ENOE, dicha tasa incorpora a las personas desocupadas, así como a aquellas personas que laboraron 15 horas o menos a lo largo de una semana. Es posible identificar como en los últimos años dicha tasa se ha incrementado pasando de 8.18% en el año 2006 al 10.72% durante 2012; lo anterior implica que durante el año 2005 en México se encontraban 3.5 millones de personas ocupadas de forma parcial o desocupadas, para el año 2012 el número de personas en ésta misma situación alcanzó la magnitud de 5.4 millones de personas, lo que coloca a 10.72% de la PEA en condiciones de vulnerabilidad; si se considera el bajo nivel del salario mínimo (\$63.07 por una jornada de ocho horas), una persona que se ocupa de forma parcial recibe un ingreso laboral a la semana que no mayor a \$118.20 semanales. Es así como en el

periodo del año 2005 al 2012, la tasa de ocupación parcial y desocupación aumentó en cerca de 2 millones, pasando de 3.5 a 5.4 millones de personas.

TASA DE PRESIÓN GENERAL Y SUBOCUPACIÓN.

La tasa de presión general, se refiere a las personas desocupadas más aquellas que buscan un empleo adicional con respecto a la población económicamente activa (PEA), este indicador brinda un panorama sobre la demanda de puestos de trabajo no sólo por los que quieren trabajar, también por aquellos que aunque estando empleados quieren cambiarlo, o bien, por aquellos trabajadores que buscan un empleo adicional para obtener una fuente más de ingresos. A lo largo del año 2005 la tasa de presión general era de 6.15%, para el año 2012 se incrementó hasta el 8.3%. A partir de lo anterior, es posible que una causa del aumento de la tasa de presión general, sea los bajos niveles salariales que den pie a que cada vez más personas requieran un segundo empleo para poder adquirir los bienes y servicios necesarios que le garanticen al trabajador y a su familia, un mínimo nivel de vida. En base a los datos anteriores, se puede dilucidar que durante el año 2005, 2.6 millones de personas estuvo desocupada, o bien, estuvo en busca de un segundo empleo que le permitiera tener los recursos necesarios para adquirir bienes y servicios básicos, pues para el año 2012 la cifra aumentó en 1.4 millones de personas, lo que se traduce en que 4.7 millones de personas que buscaban un empleo alterno para satisfacer su demanda de bienes y servicios.

Por su parte, la tasa de desocupación se calcula a partir de la población total tomando en cuenta a aquellas que están ocupadas, pero que estarían dispuestas a trabajar más horas de las que actualmente trabajan, situación que se asocia a la imposibilidad de satisfacer las necesidades con el salario percibido. Para el año 2005 la subocupación representó el 5.5% de la población total, lo que representa 5.7 millones de personas, para el año 2012 la tasa de desocupación alcanzó el 7.6% de la población total, lo que se traduce en 8.5 millones de personas, es decir, a lo largo de siete años las filas de la subocupación se engrosaron en 2.8 millones de personas (ver cuadro 17).

La diferencia entre la tasa de subocupación y la tasa de presión general radica en que la primera se calcula con respecto a la población total, mientras que la segunda se calcula con respecto a la PEA.

INFORMALIDAD

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2003) considera como informales a aquellos que carecen de seguridad y prestaciones como resultado de la ausencia de un contrato obrero-patronal escrito.

A partir del entendimiento del concepto de informalidad y su presencia cada vez mayor dentro del mercado laboral mundial, tanto en economías desarrolladas como subdesarrolladas, en nuestro país se adoptó la nueva metodología para la medición de la ocupación informal denominada *empleo informal o medición ampliada de la informalidad*⁷, así como un concepto ampliado de informalidad entendiéndose como “*la captura no solo el empleo de unidades económicas no registradas en donde el negocio y la persona son la misma cosa y que se conoce como sector informal (comercio ambulante, preparación de alimentos y otros servicios ofrecidos en la vía pública, industrias caseras y artesanales, etcétera), sino que ahora también incorpora a todo el trabajo no registrado ante la seguridad social, esté o no operando en unidades económicas típicas del sector informal*” (INEGI., 2012).

Para el año 2012 con el informe *Panorama Laboral 2012 para América Latina y el Caribe* en un informe emitido por la OIT, se destaca que México tiene la mayor tasa de empleo informal entre las economías más grandes de América Latina, pues 59% de la población que está en edad productiva se emplea en el sector informal, en otras palabras, casi seis de cada diez personas se desempeñan en actividades informales, en dicho informe se recalca

⁷ Este nuevo esquema de medición engloba las siguientes categorías: el trabajo desempeñado en unidades económicas que operan a partir de los recursos del hogar sin constituirse como empresa, el trabajo no protegido en la actividad agropecuaria, el servicio doméstico remunerado de los hogares, así como los trabajadores subordinados que, aunque trabajan para unidades económicas formales, lo hacen bajo modalidades en las que se elude el registro ante la seguridad social.

que durante el año 2011 sólo en Ecuador y en México se crearon más empleos informales que formales (OIT, 2012).

Lo anterior solo pone en relieve la incapacidad para crear suficientes puestos de trabajo formales, así como la baja calidad de los pocos que se generan lo cual genera que un creciente número de personas alimenten las filas de la informalidad, teniendo como resultado que se creen más puestos de trabajo informales que formales; tan sólo en el año 2012 la ENOE reportó que un total de 40.8% de la población ocupada se empleó en el sector formal, mientras que el 59.2% se encuentran dentro de un esquema de ocupación informal (ver cuadro 18).

Cuadro 18.

México: Ocupación formal e informal (como porcentaje de la ocupación total)

Año	Formales	Informales
2005	40.5	59.5
2006	42.5	57.5
2007	42.3	57.7
2008	41.4	58.6
2009	40.7	59.3
2010	41.4	58.6
2011	40.1	59.9
2012	40.8	59.2

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI, 2013.

Las cifras referentes a la composición de la ocupación en los sectores informales y formales, están disponibles a partir del año 2005, pues fue en ese año cuando se levantó la ENOE. Es posible apreciar la existencia de una ligera reducción de la informalidad en favor de la ocupación formal (ver cuadro 18), sin embargo esta reducción es marginal y, por tanto, es imposible negar que México sigue siendo un país altamente informal, lo cual coloca a la mayor parte de la población ocupada en condición de vulnerabilidad; pues la informalidad se traduce en ausencia de contratos escritos, inexistencia de seguridad social, salarios reducidos, empleos inestables al margen de la legislación y jornadas laborales

superiores a lo que marca la Ley, además de completa ausencia de prestaciones sociales y servicios médicos.

Los resultados de la ENOE, indican que, para el año 2012, la población ocupada en México ascendió a 48.2 millones de personas, de éste total sólo 19.6 millones de personas se ocuparon bajo un esquema de empleo formal, mientras que 28.5 millones se ubicaron dentro del sector informal.

Dentro de la ocupación informal 13.4 millones de personas se colocaron dentro del sector informal tradicional, mientras que 15.1 millones se ubicaron de la siguiente manera: 1.9 millones provinieron del trabajo doméstico remunerado, 6.9 millones vino de empresas, gobierno e instituciones, y finalmente 6.1 millones emanaron del ámbito agropecuario. Sobre los datos anteriores destaca que, de los 6.4 millones de empleos totales que se generan en el sector agropecuario 6.1 millones (95.3%) son informales. También sobresale que, después del sector informal tradicional, la segunda fuente generadora de empleos informales son las empresas, el gobierno y las instituciones.

Sin importar las ramificaciones que tengan el sector informal, todas se caracterizan por tener una o varias de las siguientes condiciones: labora de forma itinerante, la unidad económica para la que labora no lleva registros contables, trabaja por propia cuenta, es trabajador dependiente y recibe una remuneración por jornada laboral que no supera un salario mínimo, no recibe prestaciones sociales, labora sin la existencia de un contrato escrito, o bien, no cuenta con una relación de trabajo que le provea de servicios de salud. De esta manera, los datos que hasta aquí se han descrito reflejan que existen personas que cumplen con una o más características del sector informal, poniéndolos en una situación de vulnerabilidad, lo cual impide un desarrollo óptimo de sus capacidades que le permitan alcanzar sus propósitos de manera exitosa.

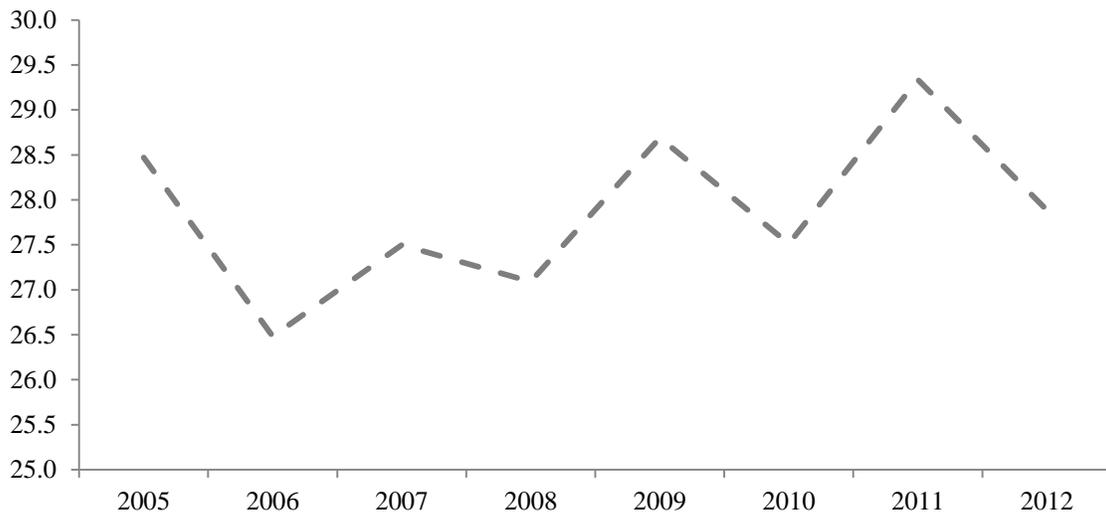
La falta de oportunidades laborales en el sector formal de la economía, explica el acelerado crecimiento de la economía informal, debido a esto emplearse en la informalidad es la única alternativa existente para una cantidad creciente de personas en edad productiva, lo cual se traduce en un deterioro del potencial productivo de las nuevas generaciones y de la sociedad en general (Gómez, 2012).

TASA DE OCUPACIÓN EN EL SECTOR INFORMAL (TOSI).

La tasa de ocupación en el sector informal se refiere a todas las personas que trabajan para unidades económicas no agropecuarias operadas sin registros contables y que funcionan a partir de los recursos del hogar o de aquellas personas que encabezan la actividad sin que se constituyan como empresa, de modo que la actividad en cuestión no tiene una situación independiente de ese hogar o de la persona que la dirige y que, por lo mismo, tiende a concentrarse en una pequeña escala de operación.

En el año 2005 la TOSI albergó a 28.5% de toda la población ocupada, la cual representó 11.9 millones de trabajadores, para el año 2012, el nivel de la TOSI decreció en términos porcentuales al ubicarse en 27.9%, sin embargo en términos absolutos su monto se incrementó albergando a 13.4 millones de personas ocupadas.

Gráfica 16.
México: Tasa de ocupación en el sector informal (TOSI)
2005-2012



Fuente: INEGI, ENOE, 2013.

De ésta manera, este indicador coloca a casi la tercera parte de los ocupados en situación de informalidad y por tanto excluidos de la legislación laboral y de las prestaciones sociales.

Ahora bien, en virtud de que el diseño conceptual y metodológico de la ENOE incluyó desde el arranque de la encuesta la captación de los elementos necesarios para estimar el empleo informal, y ahora que la OIT oficializó el manual que muestra la forma operativa de

realizar el cálculo, es posible disponer de las Tasas de Informalidad Laboral (TIL) desde el 2005 en paralelo a la TOSI.

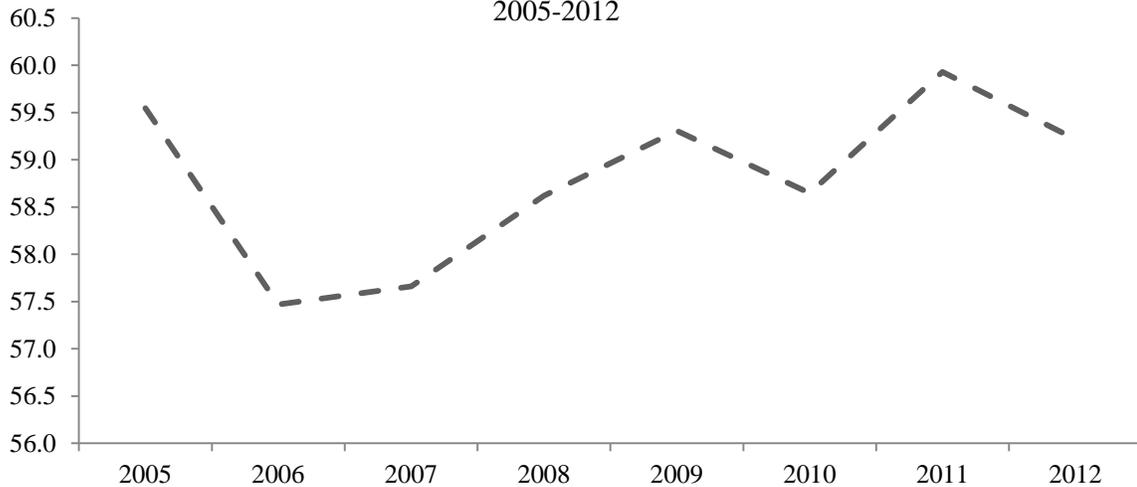
TASA DE INFORMALIDAD LABORAL (TIL).

La tasa de informalidad laboral (TIL) se refiere a la suma, sin generar duplicaciones, de aquellos trabajadores que son vulnerables por la naturaleza de la unidad económica para la que trabajan, con aquellos cuyo vínculo o dependencia laboral no es reconocida por su fuente de trabajo. Dicha tasa incluye a los micronegocios no registrados, a los ocupados por cuenta propia en la agricultura de subsistencia, así como a los trabajadores que laboran sin la protección de la seguridad social y cuyos servicios son utilizados por unidades económicas registradas.

Con la forma de medición que ahora se presenta, se aprecia que el empleo informal durante el año 2005 representó el 59.5% de la población ocupada del país, cifra que en términos absolutos representa 24.8 millones de personas. El comportamiento de la TIL muestra que hubo un acercamiento al 57% en los años 2006 y 2007 y, a partir de 2009, comenzó a incrementar su valor, llegando a alcanzar el 59.9% en el 2011, ya para el año 2012 este indicador representó al 59.2% de la población ocupada, lo cual implica 28.5 millones de personas inmersas en la informalidad laboral. Atendiendo el primer y el último dato del periodo de estudio se puede apreciar que del 2005 al 2012 la TIL ha pasado de 59.5% a 59.2%, lo cual en términos absolutos implica un incremento de 3.7 millones de personas (ver gráfica 17).

Así, a lo largo del apartado destinado al desenvolvimiento de la informalidad los resultados más destacados indican que para el 2012 la población ocupada en el sector informal tradicional ascendió a 13.4 millones de personas, mientras que la informalidad laboral concentró a 28.5 millones de personas, el 27.9% y el 59.2% respectivamente de la población ocupada nacional. Lo anterior implica que el sector informal tradicional contribuyó con el 47% de las personas ocupadas en dicho sector, el resto de provino del trabajo doméstico remunerado (1.9 millones de personas), del ámbito agropecuario (6.1 millones), así como de las empresas, gobierno e instituciones (6.9 millones).

Gráfica 17.
México: Tasa de ocupación en el sector informal (TIL)
2005-2012



Fuente: INEGI, ENOE, 2013.

Así hemos explorado como los indicadores de informalidad dejan ver que la ocupación en el país es altamente informal; pues cerca del 60% de la población se desempeña en puestos que están al marco de la Ley. En la actualidad pareciera ser que la desigualdad, la concentración del ingreso, el desempleo, las raquíticas condiciones de trabajo y la informalidad hubiesen dejado de preocupar, mientras el interés gubernamental se concentra superficialmente en la reducción de la pobreza.

La consideración de los indicadores hasta aquí descritos es importante, pues no es suficiente reflexionar sobre la tasa de desempleo y a partir de ella emitir un diagnóstico sobre el mercado laboral de nuestro país. Lo que refleja dichos indicadores es un resultado alarmante, pues sus niveles son superiores al desempleo y su evolución pone de manifiesto el desempleo y la precarización laboral.

De igual manera es importante recalcar que es posible que un segmento de la población pueda estar inmerso en más de una de las tasas antes descritas; lo que deja ver un alto nivel de vulnerabilidad en la que se encuentran los trabajadores en nuestro país. Sin embargo, la política económica se apega a recetas preconcebidas dentro de la teoría convencional; pues en la búsqueda de la estabilidad de precios cada vez más personas han pasado a engrosar las filas de la subocupación o del desempleo, al respecto el profesor Wray indica “*La creencia*

conservadora de que hay algunas leyes de la naturaleza que evitan que los hombres y mujeres tengan empleo es locamente improbable; esa es la clase de cosas que ningún hombre podría creer, si no tuviera la cabeza llena de basura por tanto tiempo. No hay ventajas al mantener a la gente desempleada” (Wray, 2011).

A partir de lo anterior, nos encontramos en un panorama laboral que se podría catalogar como deficitario, es decir, la fuerza laboral que se demanda es menor a la fuerza que se ofrece, según datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), por cada 10 empleos, se han perdido seis y mantenido cuatro, se revelan que de los 2 millones 970 mil empleos creados en los últimos seis años, se han perdido un millón 829 mil y mantenido un millón 140 mil nuevos puestos (Alarcón, 2012).

Durante el año 2009, cuando se comenzaba la crisis económica mundial, se perdieron poco más de 400 mil empleos y 1.5 millones de jóvenes se han sumado a la fuerza laboral, esta nueva fuerza laboral sumada a la que quedó desempleada, tuvo que encontrar otros caminos. Por lo anterior, en búsqueda a una fuente de empleo, los trabajadores encuentran válvulas de escape que den solución a su situación, en este apartado hablaremos brevemente de las siguientes: informalidad, la emigración, criminalidad y población que no estudia ni tampoco trabaja (Samaniego, 2010).

VÁLVULAS DE ESCAPE

Con respecto al sector informal⁸, éste se caracteriza por estar constituido por trabajo precario, sin acceso a prestaciones laborales o seguridad social. Estos trabajos carecen de estabilidad e implican jornadas fuera de las cuales el trabajador estaría dispuesto a laborar. Según la OIT, la tasa de informalidad laboral promedio para los países de América Latina alcanza el 47%, mientras que la de México alcanzó 60%. Según el INEGI, durante el año 2012 el país albergó a 28.2 millones de trabajadores informales, lo cual implica que 6 de cada 10 trabajadores en el país son informales, lo cual los coloca al margen de la ley sin seguridad social, sin prestaciones laborales, sin acceso a servicios de salud de calidad y con

⁸ La OIT propuso el término de “economía informal”, que hace referencia a un grupo cada vez más diverso y creciente de trabajadores y empresas que tanto en las áreas urbanas como en las rurales operan de manera informal. Incluyen a trabajadores por cuenta propia en actividades de supervivencia, tales como vendedores ambulantes, boleros, cuidadores de automóviles; empleados domésticos, personas que laboran en su propio domicilio o en talleres, como trabajadores asalariados, como aprendices, o como familiares sin remuneración. (Samaniego, 2011)

salarios bajos. Pero las oportunidades de emplearse en el sector informal están llegando a una situación de sobresaturación, que ha dado lugar a la cerrada oposición de muchos trabajadores informales a la entrada de más competidores, con quienes deben compartir un mercado que se ha estrechado, ya que fundamentalmente se nutre de una masa decreciente (Castillo Fernández, 2009).

El problema no es menos pues el mundo de la economía informal constituye una fuente importante de precariedad, de pobreza y de niveles muy bajos de productividad, en los que se debate una proporción mayoritaria de la población económicamente activa.

La segunda válvula de escape se trata de la emigración de trabajadores indocumentados, de la que actualmente no se tienen cifras precisas, pero hay la percepción de que su número ha bajado considerablemente, ante las dificultades para encontrar empleo en el mercado de trabajo indocumentado de Estados Unidos, integrando este fenómeno a la fuerte crisis hipotecaria, los flujos de inmigrantes mexicanos disminuyeron, cada año durante el periodo comprendido del año 1990 al año 2000 ingresaron 428 mil mexicanos, ya para el año 2010 la cifra se redujo a 265 mil mexicanos que ingresaban de manera ilegal a territorio estadounidense (Gaspar Olvera, 2012).

Por su parte, el fenómeno de los jóvenes NINIs, que son principalmente las nuevas generaciones que dicen estar disponibles para trabajar, pero claudican en la búsqueda de empleo por estar desalentados al haberlo intentado y no lograrlo. La falta de oportunidades tiene efectos en la estructura social, orillando a una fracción de la población a prácticas ilegales, la población que engruesa, que cobran importancia en el actual panorama violento en el que se encuentra inmerso nuestro país.

Pero el panorama laboral en México no queda sólo en los 28.9 millones de personas en la informalidad y los 2.5 millones de desempleados, a ellos se suman 3.9 millones de subocupados, que son aquellas personas que declararon tener la necesidad y disponibilidad de trabajar horas extras ante la insuficiencia de sus salarios

Así se hace patente, la aberrante condición en la que se encuentra el mercado laboral lo cual impacta en el conjunto de la economía a través de un cuantioso desperdicio de recursos y

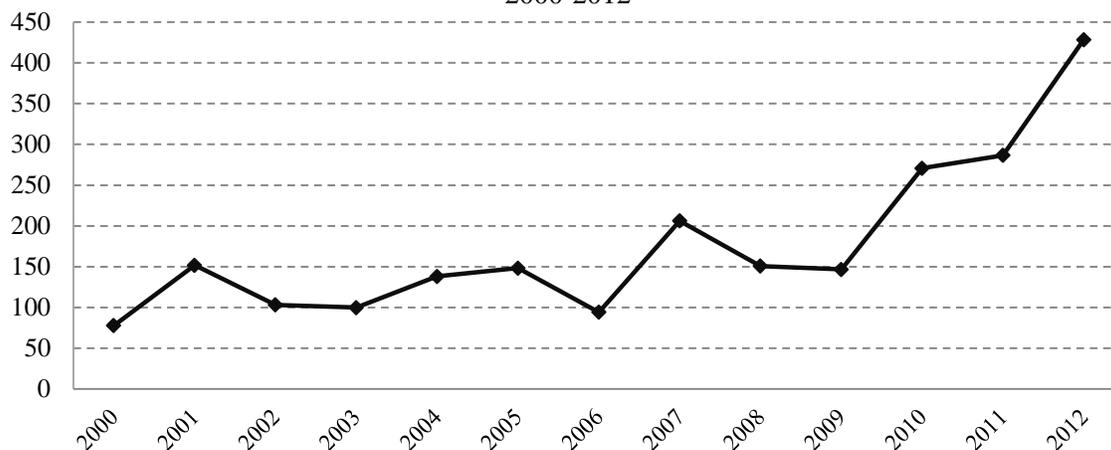
una merma del potencial productivo de la sociedad en su conjunto, lo cual impacta de forma negativa

Con estas características del mercado laboral, las repercusiones que tiene en la economía a través de un cuantioso desperdicio de recursos y una merma del potencial productivo de la sociedad en su conjunto, que tiene un impacto negativo de consideración en el desarrollo económico y social del país. Además, se ha constatado que la existencia de la informalidad tiende a generar factores de auto refuerzo de este fenómeno, en lo que se ha dado en llamar la trampa de la informalidad. La presencia de un vasto sector informal representa una merma de la base impositiva que repercute en tasas más elevadas de impuestos para los trabajadores y empresas que sí contribuyen con sus obligaciones fiscales. Esta elevación de los impuestos y las contribuciones, al aplicarse sobre una base más estrecha, alienta a su vez, una mayor evasión y mayores desplazamientos del sector formal hacia el informal. (Arroyo Picard, 2002)

SALARIOS E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.

Con la firma del TLCAN se vaticinaba que la inversión extranjera directa (IED) se viera acrecentada, en la gráfica 18, ya para el año 2012 la inversión cayó casi 34.9% comparada al año anterior, considerada la más baja de los últimos 12 años, según datos de la Secretaría de Economía. De esta manera México se convirtió en uno de los principales países latinoamericanos receptores de éste tipo de flujos, después de Brasil (CEPAL, 2012).

Gráfica 18.
México. Inversión extranjera directa y en cartera
2000-2012



Nota. 2003=100

Fuente. Estadísticas, Banco de México, 2013.

Para que México alcance tasas de crecimiento entre 6 y 7%, es necesario captar 4.5% de IED respecto del Producto Interno Bruto (PIB), pero al cierre del año 2012 dicha captación fue de sólo 1.5% del PIB. De los 12,659.4 millones de dólares que se registraron en el año 2012 como resultado de la IED, 58.5% de este monto provino de Estados Unidos, 13.1% de Japón, 8.2% de Canadá, 5.9% de Alemania y 5.7% de Países Bajos; 8.6% restante se originó de 75 países más.

Estas inversiones se concentran principalmente en el sector manufacturero⁹, las cuales se encuentran concentradas en zonas de alto desarrollo y tienen una presencia casi nula en las zonas marginadas y el campo (Lichtesztejn, 2012). El centro de país y la zona norte o fronteriza concentra el 90.15% de IED. En contraste, los cinco estados con mayor marginación sólo reciben 0.34% de dicha inversión. A pesar de los volúmenes tan grandes de inversión a partir de la firma del TLCAN, la economía prácticamente no crece. La razón es que gran parte de la inversión se utiliza en comprar empresas ya existentes, otra parte importante se invierte en maquilas que al estar desconectadas de las cadenas productivas nacionales tienen poco efecto en la economía en su conjunto.

⁹ Por sector, 55.7% de la inversión provino de la manufacturas, 20% en comercio, 12.9% en construcción y 7.9% en servicios de alojamiento temporal; mientras que 3.5% restante se canalizó a múltiples sectores de la economía nacional.

Lo que hace atractivo el invertir en México son múltiples factores que lo favorecen como lo son los bajos niveles salariales, los costos de transporte y la situación geográfica, en lo referente a la primera, las bajas remuneraciones tienen un impacto positivo en las inversiones, aunado a la colindancia con la economía más grande del mundo hace que los costos de las empresas disminuyan.

La búsqueda de una mayor competitividad en el mercado norteamericano se da a través de los bajos costos salariales. Según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI) En 2003, el salario promedio en México era seis veces más alto que el pagado en China. Ahora, los sueldos pagados a los trabajadores mexicanos son apenas 40 por ciento superiores a los que obtienen los obreros del país asiático (FMI, 2012)

Según el informe *La República Popular China y América Latina y el Caribe* emitido en el año 2011 por la CEPAL, en el año 2000 el costo salarial en China era de 0.7 dólares al día, mientras que en nuestro país era de 2.1 dólares durante una jornada laboral. Durante el periodo de 11 años comprendido del año 2000 al 2011, el costo laboral unitario en China subió en una proporción de 2.4 veces, mientras que en México apenas en una proporción de 0.2 veces (CEPAL, 2011).

Esta disminución de las brechas salariales, reduce la ventaja competitiva que China tenía sobre México, debido a que ambos países exportan productos manufactureros a bajos costos debido a que los bajos costos salariales.

Al no tener la economía nacional bases reales para el crecimiento, ha pasado a ser dependiente de dinámicas económicas externas. No es saludable para la economía nacional supeditar su desenvolvimiento a comportamientos ajenos.

La redistribución del ingreso que origina la liberalización económica, actúa a favor de los sectores que tienen una alta propensión al ahorro y una baja propensión marginal a consumir. Las llamadas reformas estructurales tendientes a ampliar la esfera de influencia el sector privado en los sectores estratégicos de alta rentabilidad, tienen como resultado una mayor concentración del ingreso, del patrimonio y del capital en manos de unos cuantos.

CAPÍTULO 3.

ALTERNATIVAS DE POLÍTICA ECONÓMICA PARA EL EMPLEO Y EL BIENESTAR

Éste último capítulo se desarrollará sobre la base de una teoría poskeynesiana la cual, a diferencia del modelo convencional, los actores económicos tienen información limitada, y basan sus decisiones en expectativas y estados de confianza. En este tenor, cobra importancia la demanda agregada para apuntalar el empleo e incentivar el crecimiento del producto total, pues existe una capacidad instalada ociosa que permite cubrir una mayor demanda. Por su parte, el empleo no se encuentra en la disyuntiva de elegir entre ocio y trabajo, pues el salario es la única fuente de ingreso.

EL PAPEL DEL GASTO PÚBLICO EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

La crisis financiera en la que vivimos pone de relieve la importancia de la política fiscal como herramienta de estabilización macroeconómica. La mayoría de los países industrializados han intentado contener la crisis por medio de una política monetaria con tasas de interés cercanas a cero y amplios paquetes de estímulo fiscal que combinan aumentos del gasto en infraestructura y medidas específicas para combatir el desempleo y bajar los impuestos. Se ha legitimado la aplicación de déficits fiscales transitorios en períodos de intensa reducción de la demanda privada como un instrumento insustituible de estabilización macroeconómica. (Krugman, 2009)

Es menester señalar la importancia de desarrollar mecanismos que institucionalicen las políticas fiscales contra-cíclica, en este sentido México tiene una Ley Federal de Presupuesto y de Responsabilidad Hacendaria que obliga al gobierno federal a mantener un déficit igual a cero, argumentando que podría desatar expectativas inflacionarias y devaluatorias. Sin embargo, ante el panorama de crisis en el que nos encontramos, es menester del Estado intervenir de forma más activa para impulsar el crecimiento, dinamizar la economía y evitar la pérdida de empleos.

Según lo dicho, el crecimiento económico precisa un gobierno que pueda absorber una oferta de bienes y servicios que no alcanzan su salida en el mercado. Sin embargo, en la realidad, la demanda ha sido contraída para evitar presiones inflacionarias y para estabilizar el tipo de cambio.

Para cubrir la demanda excedente, el gobierno puede reducir impuestos para aumentar el ingreso disponible de los hogares, o bien, aumentar el gasto, de esta manera es posible estimular la producción de artículos de consumo que induzcan a incrementar la inversión para desarrollar la capacidad productiva requerida. Por su parte, no se debe de castigar a las micro y pequeñas empresas con figuras impositivas altas pues desincentiven la inversión hacia este tipo de establecimientos, recordemos que son los MYPYMES las que concentran el mayor número de empleos.

Lo anterior pone límites a la dinámica de acumulación de los productores nacionales, lo que hace difícil la recuperación económica, en este sentido para verse dinamizado de nuevo, y dentro de la lógica capitalista, es necesario que aumente sus ventas, es por eso que el sector público tendría que ser deficitario, o el sector externo superavitario, para poder absorber la oferta de dichas unidades productivas (Huerta González, 2006).

No obstante, tal situación no se logra en el caso mexicano, pues al estar insertos en un contexto de liberalización económica, nuestra economía se caracteriza por generar un déficit de comercio exterior, lo que influye en el crecimiento económico (ver cuadro 12, página 61). Según la teoría de comercio internacional, éste debería de representar una ampliación del mercado y mayores ingresos y ganancias para el sector privado de la economía, circunstancia que no se da en la economía nacional, sino que, por el contrario en nuestro país los déficit comerciales son recurrentes terminan por afectar a las ganancias del de sector productivo nacional

De esta manera, es necesaria una la política fiscal, que dinamice el mercado interno, a través de absorben la oferta de bienes y servicios privados, y que contrarreste el déficit comercial manufacturero

Para evitar que un déficit fiscal no vaya acompañado de creciente déficit externo, es indispensable que el incremento del gasto público se dirija a aumentar la productividad, así

como a sustituir importaciones para crear encadenamientos productivos, incrementar el valor agregado nacional de las exportaciones; así como revisar las políticas de apertura comercial, y de una política cambiaria activa para recuperar niveles de competitividad, a fin de que la demanda creciente no fluya hacia las importaciones, dado que eso actuaría en detrimento de los productores nacionales y no tendría un arrastre de la economía nacional.

Si el mercado externo no es motor del crecimiento, tanto por la falta de competitividad de la producción nacional, como por el bajo valor agregado nacional que caracteriza a las exportaciones manufactureras, el gobierno tiene que trabajar con gasto público deficitario a fin de incrementar el mercado interno y contrarrestar la caída de exportaciones para así generar el superávit del sector privado. (Wray, *Understanding Modern Money: the Key to Full Employment and Price Stability*, 1998)

En este sentido se debe de repensar la política económica y en particular la política fiscal, pues ambas deben de retomar un papel activo dentro de la economía, aumentando la demanda y actuando de forma contra-cíclica, lo anterior se debe hacer considerando que la producción está por debajo de la capacidad productiva y con altos niveles de capacidad ociosa. En caso de recesión, el sector público debe aceptar un cierto déficit cíclico, si no quiere ahondar la crisis, en este sentido la política fiscal es una herramienta para compensar los principales cambios en el nivel de la demanda agregada. (Arestis & Sawyer, 2003)

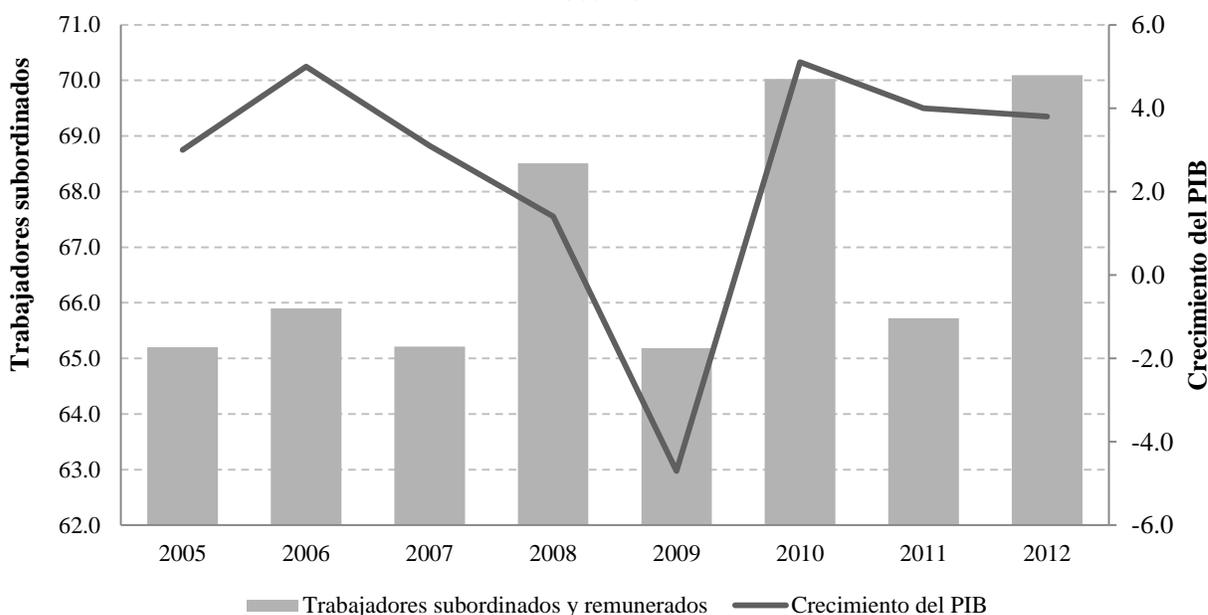
Si el gasto público y sí los subsidios fiscales a la esfera productiva no se incrementan, la actividad económica no crecerá, por lo tanto el gobierno tiene que trabajar con gasto deficitario para dinamizar el mercado interno a favor de los productores nacionales (Huerta González, *Alternativas de política económica para el crecimiento sostenido*, 2009).

Se puede apreciar en la gráfica 19, la dinámica económica y el empleo tienen una relación positiva, durante los años de recesión el empleo cae abruptamente, lo cual repercute en los niveles de subempleo, debido a lo anterior los ingresos de los trabajadores y sus familias se ven afectados, de igual manera el nivel de impuestos recaudados, lo que constriñe las finanzas públicas.

Durante la época de recesión los niveles de empleo caen abruptamente gráfica, también se disparan los niveles de subempleo y empleo, lo que trae efectos no solo en el ingreso de las

familias, también en el nivel de impuestos recaudado, lo que constriñe las finanzas públicas. Podemos ver que a la misma par que cae el PIB, caen los empleos subordinados, es en este punto donde se debe efectuar la política fiscal para el empleo.

Gráfica 19.
México Crecimiento del PIB y trabajo subordinado
2005-2012



Fuente. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo y Banco de Información Económica, INEGI. 2013

Las recesiones implican una contracción del mercado interno, que tiene como efecto una menor cantidad de ventas de los productores nacionales, lo que disminuye las ganancias, por lo tanto, disminuye el nivel de inversión. Ya que se da una baja en los niveles de inversión, la capacidad productiva ociosa aumenta, lo que disminuye el número de empleos.

De esta forma vuelve a aumentar la capacidad productiva del país, lo que aumenta el número de desempleos, es así como se entra a un círculo vicioso.

En consecuencia, el Estado debe de asumir un papel activo de incremento del gasto para reactivar la economía en forma endógena, y así mantener el pleno empleo pues de otra forma condena a la mayoría de la población al subempleo y desempleo y, por lo tanto, el

crecimiento será bajo y poco sostenible en el largo plazo. Dentro de este marco del pleno empleo, el desempleo ocurre cuando el gasto del gobierno es pequeño.

Debemos de ahondar más en el concepto de gasto público deficitario, pues lejos de referirnos a él como un gasto indiscriminado, se trata de un déficit determinado por las necesidades de acumulación y crecimiento de la economía, así como la generación de empleo.

La política fiscal expansiva tiene como tarea la generación de ingresos futuros, a fin de aumentar los ahorros del sector privado y de los individuos, y mantener estable el gasto y niveles de deuda. Por otro lado, también debe de proveer un ambiente adecuado para la realización de las inversiones, pues la dinámica económica la requiere, y esta depende de la ganancia y del financiamiento. Pero las políticas monetarias y fiscal restrictiva, van encaminadas a asegurar la reducción de la inflación, disminuyen la demanda, y se aumenta la capacidad ociosa lo que afecta la ganancia.

El déficit público debe de ir canalizado a reactivar la economía e irse financiando con el incremento de los ingresos y ganancias que se deriven en la dinámica impulsada. Para ellos es necesario asegurar altos efectos multiplicadores internos.

La política fiscal debe de ser una herramienta para enfrentar fluctuaciones propias de los ciclos económicos, la baja en los niveles de empleo tienen efectos negativos sobre el nivel de renta, para eso es necesario aplicar los llamados estabilizadores automáticos que actúen en sentido contracíclico, como el seguro de desempleo. Sin embargo, el mercado laboral mexicano es sumamente heterogéneo, caracterizado por una alta tasa de empleo informal, por lo que resulta preponderante atacar el desempleo con políticas activas de empleo. Las principales políticas existentes que han pretendido impulsar en trabajo de forma activa son las siguientes; a) intermediación, b) capacitación a la fuerza de trabajo, y en c) creación directa o indirecta de empleos. Pero se carece, sin embargo de la principal vertiente pasiva, la orientada al seguro de desempleo (Samaniego, Las políticas de mercado de trabajo en México y su evolución, 2002).

Dichas políticas surgieron en nuestro país en la década de los años ochenta, con un enfoque temporal y en gran medida experimental. Su principal objetivo era hacer frente a la crisis de

1982, que tuvo un fuerte impacto en el sector formal de la economía, pues por vez primera se convirtió en una fuente de expulsión de mano de obra.

Cuadro 19.
México. Sistema Nacional de Empleo. Atención a la demanda
1990-2012

Año	Eventos de atención ¹ atención	Eventos de colocación, ocupados temporalmente y preservados en un empleo ²
1990	261,172	197,852
1991	329,402	278,754
1992	303,061	296,176
1993	356,518	322,645
1994	326,352	340,330
1995	343,077	320,819
1996	418,666	333,058
1997	528,925	357,941
1998	488,434	323,538
1999	476,168	312,371
2000	360,585	285,886
2001	396,974	229,240
2002	312,897	193,274
2003	308,255	195,762
2004	300,550	199,293
2005	386,981	211,932
2006	301,285	165,428
2007	309,884	200,960
2008	463,227	262,230
2009	398,406	222,357
2010	439,842	261,119
2011	421,464	261,156
2012	456,781	317,901

Notas. La información de 2001 se refiere al Programa de Becas de Capacitación para los Trabajadores (PROBECAT), a partir de 2002 las acciones corresponden al Programa de Apoyo al Empleo (PAE) que incluye acciones de Bécate, Empleo Formal (hasta 2009), Movilidad Laboral Interna (Jornaleros Agrícolas -Sector Agrícola- desde 2002 y Sector Industrial desde 2007), Migratorios (2004-2007), Fomento al Autoempleo (1a. Generación desde 2002 y 2da. Generación desde 2005), Repatriados Trabajando (desde 2005) y Compensación a la Ocupación Temporal (desde 2009-2010)

Fuente. Tabla de elaboración propia con datos de Samaniego, 2012 y STPS.

Como podemos ver en el cuadro 19, el número de personas que solicitan los recursos para mejorar su situación laboral es ascendentes, lo que demuestra que el bajo crecimiento de la economía mexicana tiene serios problemas en absorber el número de mano de obra.

Lo que refuerza la idea de que el Estado tiene la capacidad de flexibilizar la política fiscal y monetaria con el fin de dinamizar la economía, nos dice Arestis y Sawyer “cuando la tasa de interés es mantenida constante y el producto está debajo de la capacidad productiva, entonces la política fiscal estimularía la actividad económica” (Arestis y Sawyer, 2003).

COMERCIO EXTERIOR Y PRODUCCIÓN NACIONAL

El comercio exterior en la nueva estrategia de desarrollo mundial ha cobrado relevancia. En el caso de México, el motor de la industria es la exportación de mercancías, resultado de un cambio de modelo económico enfocado en el crecimiento hacia afuera, una parte fundamental de dicha estrategia, es la firma de múltiples tratados internacionales, que tienen como objetivo dinamizar el comercio internacional a partir de la disminución de aranceles, etc.

Lo anterior solo es posible a costa de los bajos salarios y los productos nacionales, pues al reducir el primero los costos de los productos exportados disminuyen y en el caso del segundo, resultan más caros que los importados, por lo que no hay encadenamientos productivos. Lo anterior apremia la investigación e innovación para impulsar la competitividad de los productos nacionales, pues al crear conocimiento y bienes intensivos en capital humano y tecnologías, se estimula la producción de nuevos bienes, favoreciendo la integración comercial.

Es por lo anterior que es necesaria una política industrial y de innovación para que induzcan a la creación bienes de capital y conocimiento, necesarios para impulsar el comercio y que tenga un impacto en el resto de los engranajes productivos. Entre tanto la situación actual de la inserción de México en el comercio mundial no puede descansar en las ventajas comparativas, es necesaria una inversión del Estado en el comercio a través de restricciones a la importación, subsidios a la exportación o bajo cualquiera otra forma de intervención indirecta para preservar el “interés nacional”.

De acuerdo a lo explicado líneas arriba, la situación actual exige un replanteamiento sobre la política exterior y la implementación del libre comercio en nuestro país, pues cada vez más existen evidencias de la asimetría entre la incorporación de países desarrollados y subdesarrollados, pues en los primeros existen políticas que protegen a su industria de los

bienes externos, mientras que a los países subdesarrollados se les exige eliminar las barreras a los de otros países. Con base a lo anterior, en la gráfica 20 podemos advertir que en nuestro país existen sólo 46 medidas proteccionistas, mientras que en Estados Unidos existen 169, sometiendo a consideración que nuestro principal socio comercial es Estados Unidos, que en evidencia la disparidad en la que nos encontramos (Barrera Flores, 2011).

Gráfica 20.
México y EUA. Total de medidas proteccionistas de México.



Fuente. Global Trade Alert, 2013

Se ha cuestionado mucha la importancia del libre comercio en el crecimiento económico, para ello José Luis Calva menciona que al adoptar el modelo neoliberal como estrategia de largo plazo basada en la abrupta apertura económica externa y en la reducción de las funciones del Estado, desarticuló el aparato productivo, el deterioro de la infraestructura y del sistema educativo y la investigación, así como el desempleo, el empeoramiento de la distribución del ingreso, el incremento de la pobreza etc. Es decir, debe haber políticas de

acompañamiento industrial, tecnológico, de competencia, macroeconómicas y de educación para garantizar que se obtengan beneficios de este modelo económico.

La apertura comercial en México fue impulsada por las industrias y ramas productivas de carácter transnacional cuando debió de haber sido parte de una amplia estrategia nacional de reindustrialización endógena.

Los enormes flujos de comercio y el mecanismo de mercados internacionales de bienes y servicios están dominados por unas cuantas corporaciones transnacionales, una proporción creciente del intercambio mundial se realiza entre filiales de esas corporaciones, cuyas casas matrices están radicadas en los países más desarrollados.

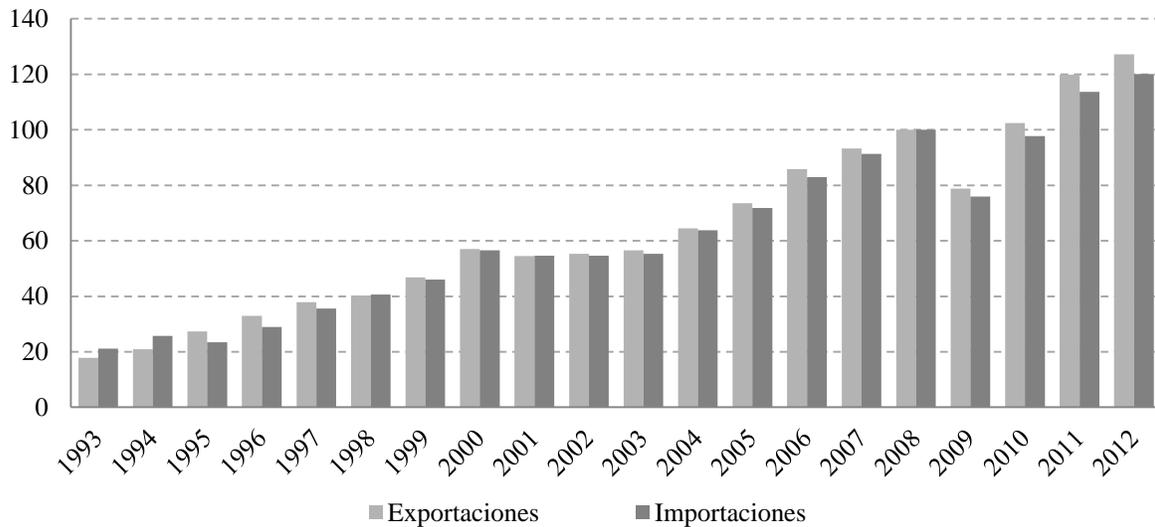
En efecto, la apertura comercial trajo consigo un aumento, aunque temporal, del crecimiento económico y aumento de la ocupación, en especial en el sector manufacturero sin embargo no contrarrestó la caída de los salarios y ni evitó la evolución de una ocupación precaria, lo que derivó en una mayor concentración del ingreso, y una insuficiente generación de empleos.

De igual manera, con la liberalización económica las exportaciones tuvieron un crecimiento sustancial, sin embargo los efectos positivos se ven anulados por el alto coeficiente importador de las exportaciones, en la gráfica 21 se puede apreciar como en los primeros años de la década de los noventa las exportaciones eran menores a las importaciones, patrón que no ha mostrado ningún cambio a lo largo de los últimos veinte años, pues aunque aumentan las exportaciones las importaciones lo hace de la misma manera. Debido a lo anterior, el comercio no genera efectos de arrastre en la economía por lo que no hay forma alguna de que esta apertura comercial, por sí sola pueda generar algún tipo de bienestar para la población en general.

En este sentido hay que repensar la apertura comercial en México pasando desde las relaciones con nuestros socios comerciales, así como con los productos que se exportan y la gran cantidad de productos que se importan, así como también desarrollar la tecnología necesaria para impulsar el crecimiento. Tal vez lo anterior nos remonte a la época de periodo de industrialización por sustitución de importaciones (Tavares, 1988) (Urquidí, 1946) (Furtado, 1964), y es que no es en vano la conceptualización del gran economista

Raúl Prebisch (Prebisch, 1988) y los términos de intercambio, pues cada , y existe una amplia bibliografía donde se debate sus éxitos y fracasos, pero es apremiante buscar alternativas hacia la situación actual en la que se encuentra nuestro país.

Gráfica 21.
México. PIB vs. comercio exterior
1993-2012



Notas. Los datos están en número índice 2008=100

Fuente. INEGI y Banxico, 2013.

En el 2004, las dos economías más grandes de la orbe, EUA y Japón, mantienen relaciones más bajas entre las exportaciones y el PIB, siendo muy inferior a las observadas en México, en Estados Unidos es del 7% y en Japón del 12.2%, mientras que el de México es de 27.8%, a manera que estas potencias tienen una producción más orientada al mercado interno que la economía mexicana (Mariña Flores, 2003).

Es necesaria una política comercial independiente, y no depender exclusivamente de los vaivenes de la economía estadounidense. Debe ir más allá de una simple promoción del comercio exterior, a través de la negociación de convenios, acuerdos y tratados internacionales o de la aplicación de estrategias de apertura a la inversión (Gutiérrez-Haces, 2007).

El comercio internacional entra en el proceso de desarrollo integral, en donde el mercado interno y el comercio exterior estén interrelacionados, y no uno a costa de otro como lo

hemos visto hasta ahora. No se puede hablar de desarrollo mientras exista un permanente deterioro en el nivel salarial de la mayoría de los trabajadores. Es decir, que se puede hablar de un crecimiento a partir de un creciente peso del comercio en la economía mexicana, pero no podemos hablar de desarrollo cuando no se haya aliviado la pobreza (Orozco Alvarado, 2007).

POLÍTICA MONETARIA ENFOCADA AL CRECIMIENTO.

Es necesario que la política macroeconómica deje de priorizar objetivos de una más baja inflación. Es preferible la instrumentación de políticas económicas encaminadas a incrementar la producción y el empleo, en vez de privilegiar la estabilidad del tipo de cambio y la reducción de la inflación a bajos niveles, a costa de sacrificar la producción y el empleo.

Se deben asegurar las condiciones para flexibilizar la política monetaria, fiscal y del tipo de cambio a favor de la esfera productiva y el empleo, no es sostenible por más tiempo, priorizar la baja inflación, a costa de seguir relegando el crecimiento económico. Al no tener manejo soberano de la política de tipo de cambio, la estructura económica no tiene capacidad para invertir en la infraestructura necesaria para el crecimiento.

Debido a las altas tasas de desempleo del país, el bajo crecimiento económico, junto con los altos niveles de capacidad ociosa y las presiones que enfrenta en la balanza de comercio exterior, la política cambiaria debería ser flexible en relación con los precios y con la salida de capitales.

Una política cambiaria de estas magnitudes mejoraría la competitividad de la producción nacional, lo que evitará que esta siga siendo desplazada por las importaciones y permitirá recuperar la presencia de la producción nacional en el mercado interno e incrementar el valor agregado a las exportaciones, traduciéndose todo ello en mayores ingresos de las empresas y los trabajadores. Lo anterior, favorecería la balanza de comercial, acelerando el crecimiento económico y una disminución de la tasa de interés, en respuesta a la disminución de los requerimientos de entrada de capitales.

Si el banco central o el sistema bancario, a través de créditos, no crean suficiente dinero, y si el tipo de cambio no es flexible en torno a los precios, no será posible que las

condiciones de rentabilidad sean favorables para la esfera productiva, pues se constriñe el mercado interno. (Huerta González, 2006) Restringir la oferta de dinero, pone en jaque al sistema productivo pues dificulta las condiciones de liquidez y compromete el proceso de producción.

El crecimiento productivo, necesita un tipo de cambio flexible en torno a los precios y la salida de capitales, si no es así las tasas de interés aumentarían ante la eventualidad de prácticas especulativas. Estas alzas de la tasa de interés, presionan sobre las finanzas públicas y reprimen la política fiscal, lo que perpetúa el bajo crecimiento. La flexibilización del tipo de cambio permitirá establecer las condiciones de crecimiento de la demanda interna en beneficio de los productores nacionales, a fin de evitar que se filtre hacia las importaciones lo cual originaría un déficit de comercio exterior. Un tipo de cambio competitivo puede jugar el rol decisivo en anticiparse a la restricción externa y crea un espacio para flexibilizar la política monetaria (UNCTAD, 2004).

Esta flexibilización permitiría incrementar el gasto público para lograr así condiciones de crecimiento sin que esto derive en presiones sobre el sector externo, pues estas políticas actuarán a favor del incremento de la productividad, la competitividad y de un mayor valor agregado nacional en la producción y en las exportaciones.

Dicha política cambiaria hace que resulte más rentable producir internamente los bienes intermedios, pues la importación de éstos resultaría más cara, lo que actúa a favor de la esfera productiva nacional y ayuda a reducir el déficit comercial. Ello debe ir acompañado de disponibilidad crediticia y de una política industrial y comercial que incentive la inversión en este sector.

Asimismo, este tipo de cambio flexible estimula la entrada de capitales, a través de inversión extranjera directa, debido a las mejores condiciones de competitividad y rentabilidad que se configuran en la esfera nacional. De esta manera se podría disminuir el déficit de comercio exterior y aumentar los flujos de ingreso de las empresas, individuos y gobierno, pues no se filtrarían hacia el exterior como pagos por servicios o mercancías, habría un ciclo virtuoso de producción, lo que a su vez aumentaría el gasto y la inversión.

LA IMPORTANCIA DEL MERCADO INTERNO PARA EL CRECIMIENTO

La estrategia que se dio en nuestro país durante los años cuarenta, cincuenta y sesenta, en donde se experimentó un crecimiento extraordinario, se explica fundamentalmente por el incremento de la demanda y el mercado interno, pero en los años ochenta se adoptó la idea de que las exportaciones y la inversión extranjera serían los detonantes del crecimiento y desarrollo económico de nuestro país, sin embargo la evolución de dichas variables no se traduce en un crecimiento generalizado de la economía, pues no existen cadenas productivas internas que dinamicen el sector productivo, lo que termina afectando al mercado interno.

En lo referente a las políticas salariales, en los años ochenta se abandonaron las políticas activas que se habían implementado durante las décadas anteriores, así el ingreso real de la mayoría de los mexicanos se supeditó para “superar la crisis”, y “luchar contra la inflación”. El deterioro salarial como un factor de la lucha antiinflacionaria se convierte en un factor más del poco crecimiento¹⁰ debido a que ello le reduce el mercado a una gran cantidad de empresas.

Lo anterior no hace cuestionarnos si es posible tener una política salarial activa sin que trastoque los equilibrios macroeconómicos, para llegar a una respuesta es importante tener en cuenta que el crecimiento económico debe de representar una mejora en los niveles de vida de toda la población, no tiene sentido, dentro de la justicia social, el sacrificar el bienestar de la mayoría por un supuesto desarrollo, que aún no llega.

Es viable tener políticas salariales activas si el mercado interno se convierte en la base de la estrategia económica. La propuesta de políticas salariales al alza permite ampliar el mercado interno y con ello permitir crear un mayor número de empresas, en un ambiente donde habrá retorno de ganancias, lo que significa que habrá mayores tasas de crecimiento del conjunto de la economía. El crecimiento del mercado interno a través del aumento de

¹⁰ También hay otros factores de la política contra la inflación que inciden en dificultad el crecimiento: restricciones monetarias, reducción de del gasto público, aumento de las tasas de interés como mecanismo para atraer capital de cartera etc.

los salarios, permitirá utilizar la capacidad instalada, lo que no tendría por qué tener un efecto inflacionario¹¹.

En la actualidad, el desarrollo del mercado interno se encuentra limitado debido a dos factores; el primero es el alto coeficiente importador de los bienes de consumo, debido a esto un aumento en la demanda no desencadena procesos productivos internos, lo que impide un aumento en los bienes de capital como en la mano de obra; el segundo es la pobreza de la mayoría de los mexicanos, en este sentido, el deterioro del poder de compra de los salarios es fundamental. En la estrategia de crecimiento económica orientada hacia el exterior, los trabajadores y la mayoría de la población deja de ser un consumidor estratégico y por ello el deterioro salarios no afecta a los sectores para los que este modelo está orientado a beneficiar.

Lo anterior demuestra que cuando la economía está orientada al comercio exterior pueda existir, paralelamente, una sociedad cada vez más empobrecida, y por el contrario, cuando el trabajador mexicano es a la vez un actor estratégico. Es decir, la estrategia de crecimiento fundamentada en el mercado interno crea un círculo virtuoso que mejora de los niveles de vida de la población y el crecimiento económico.

Una política salarial más activa es viable cuando se le encuadra en una estrategia global para el crecimiento sostenido y con justicia social. Las políticas neoliberales actuales han fracasado y la asignación de recursos a través del mercado claramente lleva a la concentración del ingreso, se ha mostrado que el crecimiento a través del sector exportador se ha vuelto un sector enclave desconectado de la economía y del grueso de la planta productiva que depende de las ventas en el mercado interno. No se logrará un crecimiento que se vaya generalizando al conjunto de la economía sin fortalecimiento de dicho mercado doméstico y por ello es indispensable, entre otras cosas, aumentar el poder de compra de la población y en ello juega un papel fundamental más y mejor pagados empleos.

En una estrategia económica orientada al mercado interno, el aumento salarial se vuelve una palanca para el crecimiento al crear la ampliación del mercado para darle salida a una producción ampliada. Se crea un círculo vicioso entre la mejoría en los niveles de vida de la

¹¹ Recordemos que según la teoría ortodoxa, la inflación por el aumento de la demanda se debe a que todos los factores productivos están plenamente utilizados.

mayoría y el crecimiento económico. En este contexto el aumento salarial se vuelve una necesidad económica, imperativa para la justicia y mantenimiento de la estabilidad social y política, si una necesidad económica (Arroyo, 2007).

Por otro lado, el comercio exterior debe de ser otra vía para impulsar los engrajes productivos internos, siendo preponderante, que los insumos de las exportaciones sean nacionales, tanto insumos como bienes de capital, lo cual hará que éstas tengan un mayor valor agregado.

Es necesaria también una tributación redistributiva, primero sería bajar a tasa cero el ISR a los asalariados con salarios que conllevan a estar por debajo de la línea de la pobreza, no resulta lógico cobrar un impuesto y disminuir el ingreso disponible a personas que de por sí tienen un ingreso que los sumirá en carencias. Mantener el IVA exento en bienes en los que los pobres gastan más proporcionalmente. Nadie niega es que necesario ampliar la recaudación fiscal, pero no es la clase trabajadora ni los pobres los que eluden y evaden sus responsabilidades fiscales.

IMPORTANCIA DEL SALARIO PARA LA EQUIDAD

Las reformas económicas neoliberales ejecutadas desde hace más de quince años en la región han modificado sustancialmente la economía y la sociedad de los países del área. Sin embargo, no ha sido posible dinamizar las economías, disminuir la desigualdad social, ni abatir los niveles de pobreza.

El salario no solamente es importante para una economía, por ser instrumento para impulsar el crecimiento económico, sino también para alcanzar una sociedad más equitativa.

Es decir, en la economía global se ha experimentado una tendencia a la baja en cuanto a la participación de los ingresos del trabajo, lo que significa que se ha destinado una participación menor a la renta anual a la remuneración de la mano de obra y una proporción mayor a las rentas procedentes del capital, en otras palabras, los trabajadores no están recibiendo en parte justa, una porción de la riqueza a la que han contribuido con su salario. Según la OIT esta situación se hace más aguda en los países donde se han estancado los salarios, como en el caso mexicano. El porqué de la disminución de la participación de los salarios se puede deber a cambios tecnológicos, globalización, mercados financieros,

regulaciones al mercado de trabajo y la declinación en el poder de negociación de los trabajadores (OIT, Los salarios y el crecimiento equitativo., 2012).

Esta mayor participación del capital o de las utilidades, se encuentra mejor ejemplificado en el crecimiento de estas en el sector financiero, la integración internacional de estos ha sido un elemento importante de la declinación en la participación de los salarios, en las economías subdesarrolladas la financiarización se destaca como el factor más adverso para explicar la declinación de la participación del trabajo en la renta de estas economías.

Ahora bien, en México en los años ochenta, se suscitaron una serie de reformas a la política social, que abandonaron importantes avances en cuanto a la conservación del poder adquisitivo de los salarios, bajo la premisa que el mercado asignaría salarios que fueran competitivo y el abatimiento a la inflación, también se dinamito el poder de los sindicatos. Esto derivó en una declinación en la densidad sindical, con un efecto negativo en su capacidad de negociar una mayor proporción total para la compensación laboral, pérdida de derechos laborales, seguro social, etc.

El desempleo también tiene fuertes impactos negativos sobre la participación del trabajo, lo cual no debe sorprender que haga presión hacia la baja de los salarios, y también influye en la posición negociadora de los trabajadores.

México se sitúa entre los países con mayor desigualdad en el pago de salarios, pues un personal de alto rango gana aproximadamente 11.3 veces más que un trabajador de nuevo ingreso (González, 2012).

Hoy el nivel del salario real es raquítico en comparación con el de hace años, y dentro de un sistema mercantilizado del bienestar, el ingreso es necesario (consideremos que en México 78% del ingreso de las personas es producto de su sueldo), si dentro de este sistema el salario es insuficiente, tenemos que la inserción en el mercado laboral lejos y de proporcionar dignidad, paradójicamente se ha convertido en un elemento que perpetua la pobreza y marginación, la ausencia de dignidad y la falta de respeto hacia nuestra condición humana.

En este sentido considero que el conjunto de todas las política económicas, deben de integrar el empleo y el bienestar como objetivos intrínsecos, que son indispensables para el desarrollo humano integra. La equidad y la erradicación de la pobreza deben de ser concebidas como parte integral del funcionamiento de la economía, y no como un simple rezago susceptible de superarse a través de mecanismo de mercado.

El modelo neoliberal aplicado en nuestro país nos ha dejado ya pruebas de ser errático en la superación de la pobreza y el mayor bienestar de la clase trabajadora, para poder encontrar el camino de la prosperidad nacional es necesario poner punto final a este modelo que no solo ha probado su inequidad también su ineficiencia.

Resulta apremiante impulsar un nuevo pacto orientado a facilitar la transición laboral hacia un arreglo democrático basado en la equidad.

CONCLUSIONES

La política económica aplicada no ha dado los resultados vaticinados, se ha limitado la obtención del éxito económico que sólo incluye el control de variables monetarias y financieras, pero que de ninguna manera contribuyen a la conformación de elementos endógenos para el crecimiento económico ni muchos menos para la creación de empleo; habrá que notar que si bien, dichas prioridades, han contribuido a la acumulación de reservas internacionales y a la obtención de un nivel de riesgo país favorable, lo que no se ha traducido en condiciones de crecimiento y bienestar para el conjunto de la población. Para poder hablar de que la política económica está rindiendo éxitos, lo congruente sería que dichos éxitos se reflejasen en la sociedad y en las bases económicas del país: así, si las directrices económicas son incluyentes y están generando elementos positivos de arrastre para los distintos sectores económicos, habrá un claro sustento para mantener así la política económica, pero cuando la política económica instrumentada no es incluyente, ni genera elementos endógenos para mantener el crecimiento, no debiese haber motivo alguno para priorizar el mantenimientos de tal política en caso de que verdaderamente se busque consolidar bases endógenas para el crecimiento.

Para elevar el empleo se requiere que exista una demanda agregada en crecimiento y que ésta, se dirija en su mayoría a la producción nacional. Un escenario contraccionista de la demanda, en nada posibilita la creación de empleo a menos de que se trate de empleo mal remunerado y/o de las clásicas ofertas de empleos para ventas (donde el sueldo percibido está en función de las ventas que uno sea capaz de realizar y que generalmente no requiere de estudios superiores); y en este escenario la demanda de trabajo sigue creciendo y como buen reflejo se tiene, tanto el crecimiento de la economía informal como el continuo crecimiento de la migración. Ambos son fenómenos preocupantes, pero para las autoridades parece ser más preocupante mantener la estabilidad de la inflación y del tipo de cambio que propicien la entrada de capitales. La cuestión es que el crecimiento económico no está en función de la estabilidad económica, y de aquí que lo único que consiguiera la instrumentación económica actual es la estabilidad mas no el crecimiento. El crecimiento económica está en función de variables tales como la inversión, el consumo, el gasto público y del saldo positivo de la balanza comercial; y si se atenta sobre éstas en la

perspectiva de alcanzar la tan aclamada estabilidad económica, ni crecerá el ingreso nacional, ni mucho menos el empleo.

En lo respectivo al comercio internacional, no funge como un impulso hacia la estructura productiva del país, pues contiene un alto componente importador lo que no genera efectos de arrastre hacia el engranaje productivo mexicano. Dicha situación hace preponderante contar con un tipo de cambio apreciado, pues sino cualquier aumento dramático en éste tendría efectos negativos dentro de la industria nacional. Por su parte, los salarios cumplen una importante función dentro del comercio internacional, pues al ser bajos con respecto a otros países, los productos resultan más baratos, haciendo a México un país más competitivo, pero los trabajadores se colocan en situaciones aun más vulnerables a causa de ésta política salarial.

El abandono de políticas que incentiven al crecimiento endógeno ha tenido efectos devastadores dentro de la economía, durante los últimos veinte años el país ha crecido a un promedio de 2.5%, lo que tiene un efecto en los niveles de ocupación, pues anualmente 800 mil personas buscan un empleo activamente, mientras la estructura económica sólo alcanza a general 290 mil empleos al año, lo que deja a casi una tercera parte fuera de las filas del empleo.

La superditiación de los salarios a la inflación tiene un efecto en los ingresos laborales que se tildan de bajos, pues 35.2 millones de ocupados reciben apenas \$7,500 pesos mensuales, con dicho salario es difícil que una familia pueda adquirir los bienes y servicios necesarios para su reproducción, el 52.1% de los mexicanos no pudo comprar la canasta alimentario con el ingreso de su trabajo, la pérdida del poder adquisitivo se ha ido agravando pues del año 1977 al año 2012 el salario mínimo ha perdido el 75% de su poder adquisitivo.

Ante este panorama de desocupación y bajos salarios, la población ha encontrado salida en las válvulas de escape, la más sobresaliente es el sector informal, de acuerdo al INEGI de 48.9 millones de personas ocupadas, sólo 19.6 se desempeña dentro de un esquema de formalidad, los restantes 28.5 millones de trabajadores se encuentran en condiciones de informalidad laboral, lo que representa que el 59.2% de la ocupación en el país es informal quedando fuera de la legislación laboral.

Las autoridades han encontrado solución para dinamizar el mercado de trabajo, a partir de la reforma a la Ley Federal del Trabajo, con la revisión que se ha hecho en este trabajo podemos percatarnos que no es una solución real al problema del desempleo, por un lado se proponen el periodo de prueba, lo que coloca al trabajador en un vulnerabilidad del trabajo, otra propuesta se solución se encuentra en el *outsourcing*, lo que legaliza una actividad ilegal que ya se venía suscitando en las maneras de contratación colocando al trabajador en una situación desventajosa pues no puede reclamar equidad en su salario con respecto a otro trabajador realizando las mismas actividades, favoreciendo la explotación de los trabajadores.

Esta reforma laboral se basa en el argumento de una mayor demanda de mano de obra a partir de la desregulación del mercado laboral, exponiendo al empleo y al salario a merced de las libres fuerzas del mercado.

La sugerencia estará en retomar el manejo soberano de la política económica a manera de no continuar con una política restrictiva, pues ésta como ya se ha visto, sólo actúa en detrimento de la esfera productiva nacional, atándonos más a la dependencia externa y a la imposibilidad de crear empleo productivo y bien remunerado como lo estamos viviendo actualmente. Se requiere de una política económica que impacte de manera positiva sobre las variables que componen el crecimiento económico. Esto no se logra con una política económica para la estabilidad y no es posible que algunos sigan manejando la idea de que la estabilidad es simplemente necesaria para el bien del país; ¿cómo puede ser necesario mantener una política económica que por más de una década de instrumentarla no ha rendido beneficio alguno ni para el sector productivo (refiriéndonos a la mayoría que compone el sector productivo, mas no a la minoría) ni a la mayoría de la población nacional? Todo lo contrario, ha deplorado los niveles de vida de la sociedad y está destruyendo la planta productiva nacional; todo ello en pro del capital financiero.

BIBLIOGRAFÍA

- Alarcón, F. (10 de agosto de 2012). *Animal político*. Obtenido de <http://www.animalpolitico.com>
- Alba Vega, C. (Ene.-Marzo de 2003). México después del TLCAN. El impacto económico y sus consecuencias políticas y sociales. (E. C. México, Ed.) *Foro Internacional*, 43((171) 1), 141-191.
- Aréstegui Ruiz, R. (7 de agosto de 2013). Educación y pobreza. *El financiero*.
- Arestis, P., & Sawyer, M. (2003). *Reinventing Fiscal Policy*. Working Paper Núm No. 391, The Levy Economics Institute.
- Arias, J., Bernal, P., Heckman, J., & Villareal, C. (2010). *Policies to promote growth and economic efficiency in Mexico*. Institute for the Study of Labor.
- Arroyo Picard, A. (2002). *Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para las Negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas*. México: RMALC. Obtenido de www.rmalc.org.mx/documentos/balance_tlcan_bis.pdf
- Arroyo, A. (2007). Política salarial compatible con la elevación del bienestar y la preservación de los equilibrios macroeconómicos. En J. L. (coord.), *Empleo, ingreso y bienestar* (Vol. 11, págs. 117-194). México: Miguel Ángel Porrúa.
- Banxico. (2012). *Programa monetario 2012*. México.: Banxico.
- Barrera Flores, J. (2011). *Tratados internacionales : teoría y aplicación de los tratados comerciales en Mexico*. México: Porrúa.
- Bensunsán, G. (2013). *Reforma laboral, desarrollo incluyente e igualdad en México*. México, D.F.: CEPAL.
- BID. (1997). *Protección social para la equidad y el crecimiento*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Blanchard, O. (2006). *Macroeconomía*. Madrid: Pearson Educación.
- Castillo Fernández, D. (2009). *Los nuevos trabajadores precarios* (Universidad Autónoma del Estado de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales ed.). México: M. A. Porrúa.
- CEPAL. (1997). *Gasto social y equidad en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal.

- CEPAL. (2011). *Determinantes económicos del salario mínimo en países pequeños y abiertos: una aplicación para Centroamérica*. México: CEPAL.
- CEPAL. (2011). *La calidad del empleo en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL. (2011). *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe , División de Comercio Internacional e Integración, Santiago de Chile.
- CEPAL. (2012). *IED en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CIDAC. (2011). *Hacerlo mejor. Índice de productividad en México*. Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C.
- Cruz Vargas, J. C. (2012). Corrige STPS a Calderón: sólo se crearon 1.8 millones de empleos. *Proceso*.
- de la Garza Toledo, E. (2003). *NAFTA, Reestructuración Productiva y Relaciones Laborales en México*. Dallas, Texas: Ponencia presentada en el XXIV International Congress de LASA.
- De la Garza, E. (1993). *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*. México: IIEc-UNAM.
- Doman, I., & Martínez, M. (2000). *Banking crises and exchange rate regimes. It here a link?* Working paper, World Bank, Policy Research.
- Dornbusch. (2009). *Macroeconomía*. México: McGraw-Hill.
- Dussel, E. (2006). Hacia una política de competitividad en México. *Revista Economía UNAM*, 3(9), 65-81.
- Flores, Z. (15 de 11 de 2012). Reforma laboral, punto de partida: Rosalinda Vélez. *El Financiero*.
- FMI. (2012). *Mexico: Selected Issues*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Franco, F. (8 de marzo de 2012). Sólo en México 52 millones de pobres vs. 11 millonarios. *El economista*.
- Fujii, G. (2010). La lógica laboral del modelo de exportaciones intensivas en trabajo no calificado. El caso de México. *Revista de Economía Mundial*, 67-102.
- Furtado, C. (1964). Elementos de una Teoría del Subdesarrollo. En *Desarrollo y Subdesarrollo* (págs. Cap. IV 149-177). Buenos Aires, Argentina: Universitaria, EUDEBA.

- Gaspar Olvera, S. (2012). Migración México-EUA en cifras (1990-2011). *Migración y desarrollo*, 10(18), 101-138.
- González, I. (26 de julio de 2012). México, de los países con mayor brecha entre los salarios. *El universal*.
- Guerrero, I. (2009). The inequality trap and its links to low growth in Mexico. En S. Levy, & M. Walton, *No growth without equity? Inequality, interest, and competition in Mexico*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Gutiérrez-Haces, T. (2007). El Estado mexicano y la construcción de una política internacional de comercio. En L. C. (coord.), *México en el mundo: inserción eficiente* (Vol. 3, págs. 58-77). México: Miguel Ángel Porrúa.
- Huerta González, A. (1992). *Liberalización e inestabilidad económica en México*. México: Diana.
- Huerta González, A. (2006). Política macroeconómica: (in)estabilidad versus crecimiento. *Economía UNAM*, 4(10), 105-122.
- Huerta González, A. (2006). *Por qué no crece la economía mexicana y como puede crecer*. México, D.F.: Diana.
- Huerta González, A. (2009). Alternativas de política económica para el crecimiento sostenido. *Economía UNAM*, 152-169.
- Ibarra, J. (2011). *Apuntes de macroeconomía III*.
- INEGI. (Diciembre de 2012). Economía informal en México. (449/12), pág. 3.
- Lichtesztejn, S. (2012). *Inversión extranjera directa en México (1980-2011) : aspectos cuantitativos y cualitativos*. Xalapa, Veracruz: Universidad Veracruzana.
- Mariña Flores, A. (2003). El mercado libre, la productividad y el patrón de comercio exterior como determinantes del empleo. En J. Callicó López, R. Bouchian Galicia, A. Mariña Flores, & E. J. González Robles, *Insumo-producto regional y otras aplicaciones* (págs. 331-367). México: UAM-A, UNAM, Universidad de Guadalajara.
- Mora Salas, M. (2010). *Ajuste y empleo : la precarización del trabajo asalariado en la era de la globalización*. El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos, México.

- Noyola, J. (1998). El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos. En CEPAL, *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados*. (Vol. 1, págs. 273-286). Santiago, Chile.
- OCDE. (2011). *OECD regions at a glance 2011*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos .
- OECD. (s.f.). *OECD regions at a glance 2009*.
- OIT. (2007). *La efectividad de la legislación laboral en América Latina*. Ginebra.: OIT.
- OIT. (2012). *Los salarios y el crecimiento equitativo*. Organización Internacional del trabajo, Ginebra.
- OIT. (2012). *Panorama laboral 2012*. Organización Internacional del Trabajo .
- OIT. (2012). *Panorama Laboral 2012 para América Latina y el Caribe*. OIT, Lima.
- Orozco Alvarado, J. (2007). Comercio exterior, mercado interno y desarrollo. En J. L. (coord.), *México en el mundo: inserción eficiente* (Vol. 3, págs. 108-117). México: Miguel Ángel Porrúa.
- Plata García, C. E. (2013). *Precarización del mercado laboral mexicano en el contexto de la posible reforma laboral*. Ciudad de México, México: FE-UNAM.
- Pollin, R. (2003). *Counturs of descent: U.S. economic fractures and the landscape of global austerity*. Nueva York: Verso.
- Prebisch, R. (1988). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. En *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados* (Vol. 1, págs. 63-129). Santiago, Chile: Fondo de Cultura Económica/CEPAL.
- Reuters. (2010 de abril de 4). *Reuters*. Obtenido de <http://mx.reuters.com/article/topNews/idMXL2N0CR1K520130404>
- Rodríguez Lozano, J. (11 de marzo de 2013). Evasión fiscal en México, de hasta el 80%. *La Jornada*.
- Samaniego, N. (2002). *Las políticas de mercado de trabajo en México y su evolución*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Samaniego, N. (2010). El empleo y la crisis. Precarización y nuevas "válvulas de escape". *Economía UNAM*, 47-70.

- Samaniego, N. (2011). El crecimiento explosivo de la economía informal. *EconomíaUNAM*, 30-42.
- Sawyer, M. (2003). *Economic Policy with endogenous money*. Gran Bretaña: University of Leeds.
- Tavares, M. d. (1988). El proceso de sustitución de importaciones como modelo de desarrollo en América Latina. Santiago, Chile: Fondo de Cultura Económica/CEPAL.
- UBS. (2010). *Prices and earnings*. UBS GA, CIO Wealth Management Research, Suiza.
- UNCTAD. (2004). *The Fed and the new monetary consensus: The case for rate hikes*. Public Policy Brief, The Levy Economics Institute.
- UNCTAD. (2006). *Trade Development Report*. ONU, NY y Ginebra.
- Urquidí, V. (1946). El progreso económico de México: problemas y soluciones. En S. (. Trejo Reyes, *Obras escogidas de Victor L. Urquidí: Ensayos sobre economía* (págs. 67-90). México: El Colegio de México.
- Wray, R. (1998). *Understanding Modern Money: the Key to Full Employment and Price Stability*. (E. Elgar, Ed.) EUA.
- Wray, R. (2011). Una política de pleno empleo con estabilidad de precios, mediante una Garantía de Empleo. En Una economía alternativa para México. En A. (. Orive, *Una economía alternativa para México*. México: Fundación mexicana social siglo XXI A.C.
- Zúñiga, J. A. (10 de octubre de 2010). Cae a 29.2% la participación de salarios en el PIB, pero ganancias suben a 61.6%. *La Jornada*, pág. 29.