

Tendencias del empleo en México



TERESA RENDÓN GAN*

INTRODUCCIÓN

En un sistema de economía de mercado, el trabajo es la fuente básica de ingresos de la mayoría de la población. Por tanto, la generación de empleos suficientes y bien remunerados constituye el mecanismo idóneo para garantizar el bienestar social.

Así, el pleno empleo y la mejoría de las condiciones de trabajo deberían ser objetivos ineludibles de la política económica, en particular cuando hay rezagos acumulados. Sin embargo, tales objetivos se han descartado de los manuales de política económica y de los programas de los gobiernos nacionales¹ o, en el mejor de los casos, han pasado a segundo término en las discusiones de política económica.² Todo eso a pesar de que la falta de oportunidades de empleo suficientes, en cantidad y calidad, es uno de los problemas más agobiantes a que se enfrentan las sociedades contemporáneas.

A partir de la recesión generalizada de principios de los años setenta, que inició la larga onda recesiva de alcance internacio-

1. Uno de los ejemplos más visibles fue el gobierno de Margaret Thatcher en el Reino Unido. El extremo al cual transformó los objetivos de la política económica es el origen del siguiente comentario: "Los grandes objetivos tradicionales de la política económica, con la importante excepción de la estabilidad de precios, están desapareciendo del panorama. En particular, el crecimiento y la lucha contra el desempleo han dejado de verse como objetivos de política y ahora se ven como eventos naturales, semejantes a los huracanes o a la nieve, los cuales son noticia ciertamente, pero que el gobierno no puede predecir ni controlar." Wynne Godley, "Terminal Decay", *New Statesman and Society*, Londres, 15 de marzo de 1991.

2. Véase, por ejemplo, Andrés Fernández Díaz, José Alberto Parajo Gámir y Luis Rodríguez Saiz, *Política económica*, McGraw Hill, Madrid, 1995, p. 186 y siguientes.

nal que perdura hasta nuestros días, el desempleo abierto³ se convirtió en un padecimiento crónico en los países industrializados. En todo el mundo capitalista desarrollado se han estado reemplazando los empleos estables por los temporales o de tiempo parcial, mientras que los salarios han crecido lentamente o se han estancado, la dispersión salarial ha ido en aumento y un número cada vez mayor de trabajadores sólo tiene acceso a puestos de trabajo de salario bajo. En las economías de menor desarrollo relativo, el viejo problema de los empleos mal retribuidos o de baja productividad, que en 1969 había dado lugar a la creación del Programa Mundial del Empleo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se ha agudizado desde el decenio pasado a raíz de la aplicación generalizada de las políticas de ajuste estructural impulsadas por los organismos financieros internacionales. Además, en la mayoría de estas naciones la tasa de desempleo abierto⁴ ha tendido a crecer, aunque en general es menor que en los países de capitalismo avanzado; los salarios reales han menguado y ese descenso se ha acompañado de mayores diferencias salariales entre sectores económicos y dentro

3. Se considera que se encuentran en situación de desempleo abierto las personas no ocupadas que buscan infructuosamente un trabajo remunerado. Véase, por ejemplo, Ralf Hussmanns, Farhad Mehran y Vijay Verma, *Surveys of Economically Active Population, Employment, Unemployment and Underemployment: An ILO Manual on Concepts and Methods*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 1992, pp. 95-120.

4. Tasa de desempleo abierto = personas en situación de desempleo abierto / población económicamente activa (PEA), donde PEA = población ocupada + población en situación de desempleo abierto.

* División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM. La autora agradece los comentarios de Marcos Chávez y Carlos Salas.

de éstos. En los países de Europa Central y Oriental, que transitan de un socialismo centralmente planificado a una economía de mercado carente de regulaciones, en menos de una década el desempleo abierto aumentó de casi cero a más de 9%, además de registrarse una drástica caída de los salarios reales.⁵

Según cálculos de la OIT, a fines de 1998 el desempleo abierto mundial ascendió a aproximadamente 150 millones, a la par que unos 3 000 millones de personas tenían empleos de tiempo parcial o percibían una remuneración por debajo del salario mínimo vital, situación que se traduce en un incremento de la pobreza.⁶ A estos problemas ampliamente reconocidos y documentados se suman los que resultan del cambio en la composición de la fuerza de trabajo, consistente en dos procesos simultáneos: feminización y rejuvenecimiento, que afectan la organización de la vida social y familiar.

En los últimos decenios, en casi todo el mundo se ha acelerado el ritmo de incorporación de las mujeres al trabajo remunerado debido a la convergencia de factores sociodemográficos y económicos cuya importancia varía entre regiones y países. De los primeros destacan los cambios en las pautas matrimoniales, el descenso de la fecundidad y la mejoría de los niveles educativos de las mujeres. Las principales transformaciones económicas que han contribuido al aumento de la participación femenina en la fuerza de trabajo son: la sustitución de productos elaborados en el hogar por bienes y servicios comprados en el mercado; la oferta de aparatos y productos que simplifican las tareas domésticas; la diversificación del consumo, y la caída o estancamiento de los ingresos individuales, que ha hecho necesario que las mujeres contribuyan al ingreso familiar.⁷ A los factores anteriores hay que añadir los cambios en la estructura sectorial del empleo, aunados a la persistencia de una marcada segregación de las ocupaciones por sexos.⁸ El proceso de terciarización (el aumento constante de la importancia relativa de los servicios en el empleo total), a costa de las actividades agropecuarias e industriales, se traduce en un aumento de la demanda de fuerza de trabajo femenina debido a que las ocupaciones consideradas como propias para ellas, o neutras, se concentran en el sector de los servicios. En cambio, las actividades que ocupan preferentemente fuerza de trabajo masculina (la agricultura y la mayor parte de las industrias) han reducido su capacidad de generación de empleos en casi todas partes, ya sea como con-

secuencia de una caída en el ritmo de crecimiento de la producción o debido al cambio técnico.

El rejuvenecimiento de la fuerza de trabajo se debe, en parte, a la creciente participación de las mujeres, ya que la estructura por edades de la fuerza de trabajo femenina es más joven que la masculina. Sin embargo, la principal explicación está en que las personas se retiran de la fuerza de trabajo a edades cada vez más tempranas debido a la escasez de puestos de trabajo. Este fenómeno, que involucra principalmente a los varones —dada su mayor participación respecto a las mujeres— se ha reforzado en algunas regiones por el incremento de las tasas de actividad de los jóvenes de los dos sexos. El rejuvenecimiento de la fuerza de trabajo, al implicar un acortamiento de la vida activa de las personas, entra en contradicción con el aumento de la esperanza de vida alcanzado en la mayoría de las regiones del orbe (si bien persisten grandes diferencias entre ellas).

México no escapa a las tendencias mundiales aludidas, como podría pensarse a juzgar por el nivel relativamente bajo de la tasa de desempleo abierto y por el aumento de la tasa global de actividad que arrojan las encuestas de empleo levantadas en los años ochenta y noventa por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).⁹ El análisis más detallado de estas encuestas,¹⁰ así como de otras estadísticas sobre el tema, como las cuentas nacionales y los censos económicos, conduce a la conclusión, compartida por varios autores,¹¹ de que la estrategia económica del gobierno mexicano en los últimos tres sexenios, lejos de eliminar el desequilibrio en el mercado de trabajo y la desigual distribución del ingreso preexistentes,¹² los ha incrementado. De modo paralelo, durante este mismo lapso ha aumentado de forma significativa la presencia de las mujeres y de los jóvenes en la fuerza de trabajo, lo que revela que el papel que desempeñan hombres y mujeres, jóvenes y adultos, en la familia y en la sociedad mexicanas está cambiando. La imagen "ideal" del hombre adulto-jefe

9. Por ejemplo, según las cifras de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), en las 16 principales ciudades de México la tasa global de actividad aumentó de 50.6 a 55.1 por ciento de 1987 a 1996, como resultado de que la tasa masculina se incrementó de 70.8 a 74.3 por ciento y la femenina de 32.2 a 37.5 por ciento. Durante el mismo período la tasa de desempleo abierto alcanzó su máximo nivel (5.6%) en 1995, mientras que en Estados Unidos y Canadá dicha tasa fue, respectivamente, de 5.9 y 9.9 por ciento en ese año.

10. Salvo que se especifique lo contrario, las encuestas y los censos referidos en este artículo los levantó el INEGI.

11. Por ejemplo, los artículos contenidos en Julio López G. (coord.), *Mercado, desempleo y política de empleo*, Nuevo Horizonte Editores, México, 1996; Teresa Rendón y Carlos Salas, "El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 8, agosto de 1993; Teresa Rendón y Carlos Salas, "Ajuste estructural y empleo: el caso de México", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, núm. 2, México, 1996, y Red Mexicana frente al Tratado de Libre Comercio (Remalc), *Espejismo y realidad: el TLCAN tres años después. Análisis y propuesta desde la sociedad civil*, México, 1997.

12. Ya desde el inicio de los setenta, cuando la mayoría de los pronósticos acerca del desempeño futuro de la economía mexicana eran sumamente optimistas, David Ibarra identificaba un conjunto de problemas que, de no resolverse, podrían obstaculizar el crecimiento de la producción. Entre ellos estaban la falta de correspondencia entre

5. OIT, *Informe sobre el empleo en el mundo, 1995*, Ginebra, 1995; *Informe sobre el empleo en el mundo, 1996-1997*, Ginebra, 1996, e *Informe sobre el empleo en el mundo 1998-1999*, Ginebra, septiembre de 1998, resumen y capítulo 1, pp. 9-34.

6. OIT, *Informe sobre el empleo en el mundo, 1998-1999*, op. cit., p. 1.

7. Sobre este proceso puede consultarse Teresa Rendón, "El trabajo femenino en el mundo", *Revista Sistema*, núms. 140-141, Madrid, noviembre de 1997, pp. 139-154.

8. Se denomina segregación de las ocupaciones a la distribución desigual de los distintos puestos de trabajo entre dos grupos de la sociedad considerados diferentes, en este caso los hombres y las mujeres. Hay tareas consideradas como propias de los hombres y otras como adecuadas para las mujeres. Sólo un número reducido de ocupaciones aparecen como neutras; es decir, que las pueden desempeñar indistintamente hombres o mujeres.

de familia como proveedor exclusivo del sustento familiar no responde a la realidad del México de nuestros días. Frente a estas circunstancias, se plantea el reto de formular estrategias colectivas de política económica que permitan, primero, revertir los resultados negativos de los últimos 15 años y, después, consoliden en el largo plazo un modelo económico más viable y justo que el actual. Pero esto sólo será posible con una total reorientación de la política económica. Este artículo tiene como objetivo discutir los efectos de la política económica actual en el empleo y a partir de esa discusión argumentar la necesidad de redefinir la política económica actual, a fin de aumentar la capacidad de generación de empleos productivos de la economía nacional, así como replantear la política laboral y de seguridad social. Para ello, en la segunda sección se sintetizan los cambios recientes en el empleo y en la distribución del ingreso del país, a fin de destacar claramente la magnitud de los problemas. En la tercera sección se examinan las políticas actuales y se argumentan algunas de las líneas de una nueva propuesta de política económica que coloque en el centro la elevación del nivel de vida de las mayorías del país.

EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO, 1982-1998

El empleo en los años noventa

Debido al agotamiento definitivo, en 1982, del modelo de crecimiento centrado en el mercado interno, y a la implantación de una nueva estrategia volcada al exterior, la capacidad de generación de empleos productivos de la economía mexicana se ha mermado. El lento ritmo de crecimiento de la demanda interna, la apertura indiscriminada de la economía a la competencia externa y la contracción del crédito han afectado de manera negativa a los sectores agrícola e industrial. La "liberalización" del mercado de bienes y de capitales no ha producido el efecto prometido por sus promotores: una mejor asignación de los recursos productivos disponibles en el país. Por el contrario, ha conducido al desperdicio de una parte de los recursos que antes se encontraban ocupados en la producción. Tal es el caso de la superficie agrícola sembrada, que se ha ido reduciendo, y el de muchos trabajadores antes dedicados a la siembra de cultivos básicos (hoy sustituidos por productos importados), quienes se ven forzados a buscar otras opciones de trabajo.

Otro ejemplo de la cuestionable asignación de recursos productivos en la agricultura es que una parte de las tierras de riego, apta para cultivos que no pueden obtenerse en tierras de temporal, se ha destinado a la producción de maíz, para aprovechar los subsidios que aún conserva ese cultivo.¹³ En el sector indus-

trial, el desperdicio de los recursos productivos se manifiesta en el aumento de la capacidad instalada ociosa y en el despido de obreros, fenómenos que se agudizan durante los años de recesión.¹⁴ La debilidad de la industria nacional frente a la competencia externa también se expresa en el cierre de empresas, que se ha detectado por el menor número de establecimientos y la menor producción de determinadas industrias que se registran en los censos sectoriales y la Encuesta Industrial Mensual.¹⁵ La subutilización de la planta industrial, la quiebra de empresas en algunas ramas (por ejemplo, las industrias de la madera, textil y del calzado y, especialmente, la del juguete) y la modernización tecnológica introducida en otras ramas (como la industria química y la fabricación de productos metálicos) han dejado sin empleo a vastos grupos de obreros, incluidos algunos que cuentan con altos niveles de calificación específica adquiridos durante años de trabajo, y frenado el ritmo de crecimiento del empleo en el conjunto de la industria. De acuerdo con las cifras de los censos económicos, la participación del sector manufacturero en el empleo generado en los establecimientos fijos del sector privado se redujo en diez puntos porcentuales de 1980 a 1993.

El declive de la industria nacional se ha compensado parcialmente por la expansión de la industria maquiladora de exportación, que generó 553 694 nuevos puestos de trabajo entre 1990 y septiembre de 1998. Debido a la dinámica diferente de esa actividad con respecto al resto de la industria de transformación del país, su importancia relativa en el empleo sectorial se ha incrementado. En 1993, año a que se refiere el último censo industrial, una quinta parte del personal asalariado ocupado en los establecimientos fijos del sector manufacturero correspondía a las empresas maquiladoras de exportación, mientras que en 1980 la proporción era apenas de 6%. El beneficio del auge maquilador en la economía del país se reduce a la derrama de salarios, pues sus efectos directos en la producción nacional son prácticamente nulos debido a la falta de encadenamientos productivos (de los insumos que utiliza sólo 2% es de origen nacional). Como se desprende de su saldo comercial deficitario, algo semejante, aunque menos drástico, ha ocurrido con la industria automovilística, una de las pocas que han tenido éxito exportador. Así, las industrias más dinámicas orientadas al mercado externo constituyen actividades de enclave que difícilmente podrían desempeñar el papel de locomotora de la economía mexicana.

Al lento crecimiento del empleo en las manufacturas se suma la pérdida de puestos de trabajo en otras industrias. De acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), en los años noventa se redujo la población ocupada en la extracción de minerales y canteras, en la industria petrolera y en la construcción. En las áreas más urbanizadas del país (localidades de más de

pp.133-183, y Hubert Carton, Sara Lara y Blanca Rubio, "La política agropecuaria mexicana", en Enrique de la Garza Toledo (coord.), *Políticas públicas alternativas en México*, UNAM-La Jornada Ediciones, México, 1996, pp. 231-262.

14. Julio López, "Empleo y desempleo en México: análisis y política", en Julio López (coord.), *op. cit.*, pp. 13-36.

15. Teresa Rendón y Carlos Salas, "Ajuste estructural y empleo: el caso de México", *op. cit.*

la oferta y la demanda de fuerza de trabajo y la inequitativa distribución del ingreso, además de los desequilibrios crecientes de la balanza en cuenta corriente y de las finanzas del gobierno. David Ibarra, "Mercados, desarrollo y política económica: perspectivas de la economía mexicana", en *El perfil de México en 1980*, vol. 1, Siglo XXI Editores, México, 1970, pp. 89-199.

13. Julio López G. y Jesús Méndez, "El papel de la agricultura en una política integral de empleo", en Julio López G. (coord.), *op. cit.*,

100 000 habitantes), la población ocupada en estas industrias de- creció, respectivamente, 9.5, 2.5 y 0.5 por ciento de 1991 a 1997.¹⁶

Mientras que las actividades productoras de bienes materia- les, en las que predomina la fuerza de trabajo masculina, han dis- minuido su capacidad de generar nuevos puestos de trabajo, el ritmo de crecimiento del empleo en el comercio y los servicios se ha incrementado. Esto explica por qué en años recientes se han acentuado los procesos de terciarización y feminización.

El dinamismo del empleo en las actividades terciarias tiene dos orígenes. Por una parte, las nuevas inversiones, sobre todo las de capital nacional, tienden a concentrarse en el comercio y los servicios mucho más que en el pasado debido a que en la actualidad la producción interna agropecuaria e industrial tie- ne que competir con productos del exterior. Por otra parte, las estrategias de sobrevivencia con que numerosos sectores de la población mexicana contrarrestan la caída de los salarios rea- les,¹⁷ así como la insuficiente creación de empleos asalariados, han dado lugar a un crecimiento inusitado de actividades de pequeña escala y de trabajo no asalariado, sobre todo en el co- mercio y en determinados servicios, como la preparación de ali- mentos, las actividades de reparación y el transporte.

Los resultados de los censos económicos ilustran ambos fe- nómenos. La creciente canalización de los nuevos capitales hacia el comercio y los servicios se refleja en la participación de es- tos dos sectores en la formación bruta de capital, que aumentó de 36.6% en 1988 a 43.3% en 1993, así como en su contribución al empleo asalariado en establecimientos fijos del sector priva- do, que pasó de 48.5 a 55.1 por ciento entre esas dos fechas. De acuerdo con esa misma fuente, el número de micronegocios (de hasta cinco trabajadores en la construcción, el comercio y los servicios y de hasta 15 trabajadores en la industria de la trans- formación) aumentó a una tasa media anual de 11% de 1988 a 1993. Estos micronegocios explican más de la mitad del incre- mento del empleo en los establecimientos fijos ocurrido en esos cinco años. Debido a que 70% del nuevo personal ocupado en pequeñas unidades correspondió a trabajadores no asalariados, la tasa de asalariamiento en el conjunto de los establecimientos fijos cayó en tres puntos porcentuales. Según los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo (que incluye también a las per- sonas ocupadas en establecimientos semifijos o en unidades sin local), la proporción de trabajadores asalariados en la población ocupada total disminuyó de 74 a 70 por ciento. Esta baja se ma- nifiesta en que 71% de los nuevos puestos de trabajo surgidos de 1991 a 1996 en las áreas urbanas de más de 100 000 habitan- tes correspondió a ese tipo de unidades; como consecuencia, en este último año concentraban ya 42% de la población ocupada en estas áreas. La Encuesta Nacional de Micronegocios propor-

16. En las áreas menos urbanizadas también se registra un decre- miento del empleo en esas industrias, pero en este caso la validez de la comparación intertemporal se ve limitada debido a que se mo- dificó el cuestionario de la encuesta y se amplió y diversificó de modo considerable el marco muestral.

17. Alejandro Valle Baeza y Gloria Martínez González, *Los sala- rios de la crisis*, Facultad de Economía, UNAM-La Jornada Ediciones, México, 1996.

ciona información detallada sobre estas unidades. De 1992 a 1996 el número de micronegocios creció a una tasa media anual de 4.8%, pero las nuevas unidades son cada más precarias. La mayoría (casi cuatro quintas partes) correspondió a negocios unipersonales ubicados principalmente en actividades de ser- vicios y de compraventa de mercancías. Si bien existe una con- siderable heterogeneidad en cuanto al equipamiento y rentabi- lidad de las microunidades, en esos cuatro años su ganancia media real se redujo 46%, mientras el salario medio pagado en esos negocios perdió 32% de su poder adquisitivo.

Los ingresos por trabajo

Estudiar la evolución general de los pagos al trabajo en Méxi- co es, en términos generales, una tarea difícil. Esto se deriva de la inexistencia de una fuente estadística única que permita el se- guimiento de dicha variable, tanto en el ámbito de los diversos sectores económicos como en escala nacional. Las cifras de ma- yor difusión tienen diversas limitaciones, como su parcial co- bertura sectorial y geográfica, el rezago en su difusión, la agre- gación de las cifras de remuneraciones derivadas del trabajo obrero junto al trabajo de técnicos de producción, supervisores, gerentes y trabajadores administrativos en general. Sin embar- go, un análisis cuidadoso de las fuentes estadísticas sobre sala- rios permite obtener importantes conclusiones. En primer lugar se observa una persistente dispersión entre los salarios pagados en diversas actividades económicas. La gráfica muestra la com- paración entre los salarios medios totales¹⁸ de varias actividades: el correspondiente a los establecimientos del sector manufac- turero incluidos en la Encuesta Industrial Mensual (las unidades que contribuyen con 80% del valor agregado en 205 clases de actividad), el salario medio total en las plantas maquiladoras, el salario medio en las actividades sujetas a un contrato ley y el salario medio en los establecimientos de la industria de la cons- trucción registrados en la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción.

La dispersión también se aprecia en las cifras correspondien- tes a los salarios medios de cotización del IMSS,¹⁹ las cuales aparecen en el cuadro 1. También se destaca la diferencia de ingresos entre el personal ocupado en unidades medias y peque- ñas y el que trabaja en los grandes establecimientos.

Al clasificar a los asalariados por ocupación específica, tam- bién se observan importantes diferencias en el ingreso medio. En el cuadro 2 se observa que la diferencia en el ingreso medio de un funcionario o directivo y un trabajador directo, sea en el comer- cio, la manufactura o los servicios, oscila de 5 a 7 veces. Por tanto, al agregar en una sola cifra el ingreso laboral de obreros y emplea- dos (incluidos supervisores y directivos) se oculta el bajo nivel

18. Esto es, salarios directos y prestaciones sociales.

19. Salarios que representan el promedio de las remuneraciones al personal ocupado en un establecimiento, excepto los directivos o funcionarios que perciben más de 25 salarios mínimos mensuales, a quienes se imputa un salario de cotización de 25 salarios mínimos.

salarial de los obreros. Esto explica el uso generalizado en el medio oficial²⁰ de estas cifras agregadas con las que se intenta demostrar que los salarios, en general, se han incrementado.

Como se señaló, las microunidades han sido la principal fuente de nuevos empleos durante los años noventa. Tal crecimiento se concentra en las actividades de comercio y servicios, forma de terciarización que acentúa la caída de las remuneraciones medias en el sector. De 1991 a 1996, en el caso de la manufactura, 53% de los nuevos puestos de trabajo se ubica en unidades de hasta cinco trabajadores. En estos nuevos empleos industriales el salario medio es menor que el correspondiente a la industria maquiladora de exportación. Ésta constituye el otro segmento del sector manufacturero

cuyo empleo ha crecido de manera continua, pero debe recordarse que el salario medio en esa industria es inferior al promedio en la manufactura no maquiladora (véase la gráfica). En la presente década, debido a los bajos salarios que predominan en las actividades que más han contribuido a la creación de empleo, el salario medio ha tendido a disminuir, sobre todo a partir de 1994.²¹

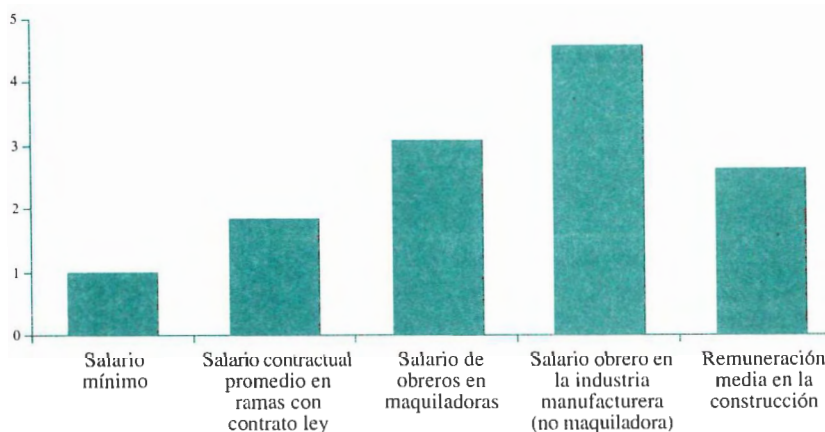
De esta manera, el efecto del cambio en la estructura productiva se suma al descenso generalizado del poder adquisitivo de los salarios, que se inició a finales de los setenta. La trayectoria del salario industrial ilustra esa caída. Su evolución en una perspectiva de largo plazo ha sido estudiada por Juan Moreno,²² quien compara el salario promedio industrial por hora de México con el de Estados Unidos en poco más de un siglo. Este autor muestra que, aun cuando en los años sesenta y setenta se registró una reducción gradual de la brecha entre el salario medio industrial de México y el estadounidense, a partir de 1980 dicha tendencia se revirtió, de tal manera que la brecha salarial entre ambos países es mayor ahora que hace 100 años. El salario medio industrial del vecino país del norte perdió 5% de su poder adquisitivo de 1980 a 1997, después de permanecer estancado durante los años setenta, mientras que en México la pérdida acumulada fue de 46 por ciento.

20. Los cuadros sobre remuneraciones medias incluidos en los informes presidenciales ejemplifican esa práctica.

21. La creación de empleos de baja remuneración relativa no es un hecho privativo de México, como lo demuestran numerosos estudios realizados en otros países. Para el caso de Estados Unidos véase el texto de Larry Mishel, Jared Bernstein y John Schmitt, *The State of Working America, 1998-1999*, Economic Policy Institute-ILR Press, Ithaca, 1998, pp. 171-175. Para el caso británico véase Paul Gregg, Stephen Machin y Allan Manning, "High Pay, Low Pay and Labour Market Efficiency", en Andrew Glyn y David Miliband, *Paying for Inequality. The Economic Cost of Social Injustice*, Institute for Public Policy Research-Rivers Oram Press, Londres, 1994.

22. Juan Moreno Pérez, "Salario real en México", *Coyuntura*, núm. 89, México, diciembre de 1998, pp. 43-51

MÉXICO: COMPARACIÓN SALARIAL ENTRE DIVERSAS ACTIVIDADES, 1997 (NÚMERO DE SALARIOS MÍNIMOS)



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

La caída casi continua del poder adquisitivo de los salarios durante las dos últimas décadas expresa el efecto de los reiterados procesos de desequilibrio macroeconómico, entre los que destacan los brotes inflacionarios y la naturaleza misma de las políticas de estabilización que han descansado, generalmente, en la contracción de la demanda interna. La política gubernamental de control de los salarios se inscribe en un conjunto de mecanismos utilizados en los programas ortodoxos de ajuste para limitar presiones sobre la demanda.²³ No obstante, el componente de la inflación que se explica por estos aumentos es muy reducido, ya que los costos salariales son sólo una parte menor del costo de las mercancías producidas internamente. Además de la restricción salarial, en particular en los dos últimos sexenios, el tipo de cambio se ha usado como instrumento de control inflacionario. Para mantener el tipo de cambio estable se ha recurrido a una política de altas tasas de interés para atraer capitales del exterior. Sin embargo, esa política incide en el crecimiento de los costos de las empresas, lo que conduce a rebrotes inflacionarios cada vez más difíciles de contener. En conjunción con un pobre desempeño de la balanza en cuenta corriente, se producen las crisis devaluatorias y de balanza de pagos, como ocurrió en 1994.

La distribución del ingreso

La caída de las remuneraciones de los trabajadores asalariados y no asalariados descrita en los párrafos anteriores tuvo importantes efectos en la distribución del ingreso, en particular el monetario.²⁴ De hecho, como lo comprueban varios estudios recientes

23. Pedro Aspe Armella, *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, p. 26.

24. Un estudio detallado de las dificultades asociadas con la estimación del ingreso no monetario, en particular las imputaciones por la propiedad de una vivienda, es el de Julio Boltvinik, "La satisfacción de las necesidades esenciales en México en los setenta y los ochenta",

C U A D R O 1

SALARIO MEDIO DE COTIZACIÓN DE LOS AFILIADOS AL IMSS: CIFRAS SECTORIALES Y CAMBIO PORCENTUAL, 1994-1997 (SALARIO DIARIO, A PRECIOS DE 1994 Y PORCENTAJES)

Concepto	1994	1995	1996	1997	Cambio porcentual 1994-1997
<i>Total</i>	49.60	41.87	37.28	36.66	-26
Micro y pequeñas	39.15	32.22	27.66	26.62	-32
Medianas y grandes	59.65	50.98	45.94	45.22	-24
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	29.75	24.56	21.59	21.51	-28
Micro y pequeñas	27.19	22.56	19.75	19.48	-28
Medianas y grandes	36.34	29.61	25.98	25.81	-29
Industria extractiva	48.55	41.66	37.77	37.11	-24
Micro y pequeñas	37.86	30.72	25.79	25.49	-33
Medianas y grandes	54.40	47.70	44.15	43.29	-20
Industria manufacturera	48.09	40.86	36.44	35.64	-26
Micro y pequeñas	34.52	28.41	24.09	22.86	-34
Medianas y grandes	54.89	46.72	41.81	40.78	-26
Construcción	38.84	31.19	25.88	25.13	-35
Micro y pequeñas	36.55	28.56	22.93	21.64	-41
Medianas y grandes	44.00	38.54	33.83	33.88	-23
Industria eléctrica y suministro de agua potable	81.04	70.44	64.52	64.48	-20
Micro y pequeñas	68.01	60.10	55.25	53.02	-22
Medianas y grandes	83.26	72.29	66.17	66.35	-20
Comercio	44.23	36.67	32.72	32.36	-27
Micro y pequeñas	40.35	33.02	28.53	27.82	-31
Medianas y grandes	51.47	43.54	40.71	40.68	-21
Transportes y comunicaciones	65.02	54.34	50.26	50.54	-22
Micro y pequeñas	43.55	35.80	31.29	30.69	-30
Medianas y grandes	84.24	71.01	67.66	68.94	-18
Servicios para empresas y personas	56.93	48.14	42.49	41.63	-27
Micro y pequeñas	42.63	35.31	30.59	29.49	-31
Medianas y grandes	76.12	65.29	57.76	55.05	-28
Servicios sociales	45.64	38.77	34.11	34.12	-25
Micro y pequeñas	42.76	34.96	29.47	28.15	-34
Medianas y grandes	48.13	42.09	38.09	39.14	-19

Fuente: Poder Ejecutivo Federal, Cuarto Informe de Gobierno, México, 1998.

tes, por ser la principal fuente de percepciones, el ingreso por trabajo resulta el componente más importante para explicar cómo evoluciona dicha distribución.²⁵ Al estudiar el proceso en 1992-

en Pablo Pascual Moncayo y José Woldenberg (coords.), *Desarrollo, desigualdad y medio ambiente*, Cal y Arena, México, 1994, pp. 99-176.

25. Por ejemplo, los trabajos contenidos en el libro editado por Albert Berry, *Poverty, Economic Reform and Income Distribution in Latin America*, Lynne Rienner, Boulder, 1998, y en particular el de Diana Alarcón y Terry McKinley, "Increasing Wage Inequality and Trade Liberalization in Mexico". Otro texto reciente sobre el tema es la compilación de Victor Bulmer-Thomas, *El nuevo modelo económico en América Latina. Su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza*, Lecturas de El Trimestre Económico, núm. 84, Fondo de Cultura Económica, México, 1997, en especial el trabajo de Humberto Pánuco-Laguette y Miguel Székely, "La distribución del ingreso y la pobreza en México", pp. 225-266.

1996 se observa que el coeficiente de Gini de la distribución del ingreso monetario registró cierta mejoría, al pasar de .5086 a .4885, pero, al mismo tiempo, el ingreso monetario per cápita promedio se redujo 26%. Una inspección cuidadosa del ingreso real promedio de cada decil muestra que la mejoría en la distribución del ingreso, ocurrida en esos cuatro años, se debió a una caída generalizada del poder de compra de las familias mexicanas. Así, como secuela de la crisis de 1994, todos los grupos sociales vieron retroceder su nivel de vida, en especial la llamada clase media que resultó proporcionalmente más afectada. La baja en el ingreso de todos los deciles no sólo es el resultado de la contracción en los ingresos de los trabajadores asalariados, sino que también se deriva de una disminución en las ganancias medias de los trabajadores por cuenta propia. Una de las consecuencias de la caída generalizada de los ingresos familiares en 1992-1996 es que en este último año el gasto superó al ingreso en todos los deciles, mientras que en 1992 sólo eran deficitarios los primeros seis deciles.²⁶

Desequilibrio en el mercado de trabajo

El hecho de que el trabajo constituya la fuente primordial de ingresos de la mayoría de las familias mexicanas sin que se disponga de seguro de desem-

pleo, aunado a la carencia de ahorro, hace que los problemas ocupacionales de México se manifiesten, más que en aumentos en la tasa de desempleo abierto, en la precarización del empleo asalariado y no asalariado y en un número creciente de proveedores de ingreso por familia.

La disminución de los salarios y la flexibilización del mercado de trabajo no han tenido el efecto esperado, de acuerdo con los postulados de la teoría neoclásica, de propiciar un aumento de la demanda de fuerza de trabajo. En cambio, sí han provocado un incremento de la oferta. Como resultado de la caída de los ingresos familiares, personas que otrora pudieron dedicarse exclusivamente al estudio o a los quehaceres del hogar han te-

26. Véase el capítulo II de la tesis de licenciatura de Guadalupe Romano, *Aspectos económicos y condiciones de vida y trabajo de los niños de la calle*, Facultad de Economía, UNAM, 1996.

nido que integrarse a la producción o venta de mercancías. Esto se refleja en un constante aumento del número de personas ocupadas por hogar,²⁷ así como de las tasas de actividad de los jóvenes varones y de las mujeres de todas las edades. Este incremento coincide con una reducción de las tasas de actividad de los hombres de 40 años y más, atribuible al escaso dinamismo de las fuentes de trabajo tradicionalmente masculinas.²⁸ Tal disminución pasa casi siempre inadvertida, al no reflejarse en la tasa global de actividad, pues dado el enorme peso relativo de las personas de 12 a 24 años en la población nacional, el aumento de las tasas masculinas correspondiente a esos grupos de edad contrarresta con creces la menor participación de los mayores de 40 años. Los cambios en las tasas de actividad por sexo y grupos de edad dan cuenta de que está ocurriendo un paulatino remplazo de trabajadores varones de los grupos centrales y avanzados de edad por hombres y mujeres jóvenes y por mujeres de cualquier edad.

Otro punto relevante respecto a la composición de la fuerza de trabajo es que los puestos de trabajo asalariados no se distribuyen de manera uniforme entre los trabajadores de distintos grupos de edad. El porcentaje de personas ocupadas que desempeñan una ocupación asalariada disminuye conforme avanza la edad, a partir de los 25 años. En el grupo de 40 a 45 años sólo la mitad de los trabajadores trabaja por un salario y al llegar a los 60 años apenas un tercio conserva esa posición.²⁹ Estas evidencias permiten inferir que con la modificación reciente del sistema de pensiones disminuye la probabilidad de que los trabajadores asalariados cubran las cotizaciones necesarias para lograr una pensión vitalicia. Las dificultades para contar con ésta son aún mayores en el caso de las mujeres debido a que el descenso de la proporción de asalariados, al aumentar la edad, es más pronunciado entre ellas que entre los varones: a la desventaja de la edad se suma la de género.³⁰ Además de la frecuente discriminación de que son objeto las mujeres casadas o con hijos por parte de los empleadores, la división tradicional del trabajo, que las convierte en responsables exclusivas de las tareas hogareñas y del cuidado de

27. Según la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares el número de personas ocupadas por hogar pasó de 1.59 en 1984 a 1.72 en 1996.

28. Las encuestas de empleo del INEGI dan cuenta de esos cambios. Véanse al respecto Mercedes Pedrero, Teresa Rendón y Antonieta Barrón, *Segregación ocupacional por género en México*, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM, Cuernavaca, México, 1997, pp. 20 y 55-58, y Consejo Nacional de Población (Conapo), *La situación demográfica de México*, México, julio de 1998, pp. 41 y 42.

29. Carlos Salas P., "Empleo y tercera edad: dinamismo y tendencias", en *Memoria del Taller sobre Envejecimiento y Políticas de Población*, Conapo (en prensa).

30. A diferencia del sexo, que es una característica biológica, el término "género" se usa para referirse a las diferencias entre hombres y mujeres determinadas por valores sociales y culturales que varían en el tiempo y en el espacio y que pueden eliminarse con políticas públicas encaminadas a ese fin. Helinä Melkas y Richard Anker, *Gender Equality and Occupational Segregation in Nordic Labour Markets*, OIT, Ginebra, 1998, p. 4.

C U A D R O 2

MÉXICO: NÚMERO E INGRESO MEDIO MENSUAL DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS, POR OCUPACIÓN ESPECÍFICA

	Trabajadores	Ingreso mensual promedio
Profesionistas	593 700	3 634.6
Técnicos y personal especializado	963 484	1 782.7
Trabajadores de la educación	1 050 731	2 439.0
Trabajadores del arte	209 095	2 169.8
Directivos y gerentes del sector público y privado	550 048	6 198.3
Oficinistas	2 096 675	1 486.3
Vendedores, dependientes	2 012 012	1 160.6
Vendedores ambulantes	202 215	625.5
Empleados en servicios	1 868 453	906.4
Trabajadores domésticos	1 174 214	554.7
Operadores de transporte	1 360 096	1 533.3
Protección y vigilancia y fuerzas armadas	770 773	1 703.1
Agricultores	2 632 735	508.6
Operadores de maquinaria fija	1 413 807	1 026.3
Supervisores y capataces industriales	496 746	2 356.8
Artesanos y obreros	2 739 923	1 128.1
Ayudantes de obreros	2 062 118	753.2
Otras	47 918	135.1

Fuente: Elaborado a partir de los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1996.

los hijos, inhibe su participación en el empleo asalariado, ya que en México la mayor parte de los puestos de trabajo asalariado son de tiempo completo.³¹

Otros indicadores del desequilibrio presente en el mercado de trabajo de México, además de los mencionados, son el incremento de las migraciones de mexicanos hacia Estados Unidos³² y el enorme contingente de personas de entre 12 y 59 años clasificados en la categoría de "otros inactivos", que se refiere a quienes no trabajan ni buscan trabajo, no estudian ni realizan trabajo doméstico en sus hogares y tampoco reciben pensión alguna ni están incapacitados para trabajar. Este grupo, al que se puede denominar "inactivos ociosos", ascendía a 932 000 personas en 1997, según la Encuesta Nacional de Empleo, cifra ligeramente inferior al total de las personas de ese grupo de edad que se encontraban en situación de desempleo abierto.³³ En el

31. Los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo de 1997 indican que 70% de las trabajadoras asalariadas laboraba más de 34 horas a la semana, mientras que sólo 44% de las no asalariadas las cubría. En las áreas urbanas de más de 100 000 habitantes, la proporción de trabajadoras que laboraban más de 34 horas ascendía a 74% entre las asalariadas y a 46% entre las no asalariadas.

32. Conapo, *La situación demográfica de México*, México, julio de 1997, pp. 21-34.

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

caso de los varones el número de inactivos ociosos superaba al de desocupados.

El deterioro de las condiciones de trabajo de los asalariados va más allá de la erosión salarial. De hecho, el así llamado cambio estructural incluye el ámbito entero de las relaciones laborales.³⁴ Las mutilaciones que han sufrido los contratos colectivos son un ejemplo, pero el cambio más significativo, por sus efectos de largo plazo, es lo que Assa Cristina Laurell denomina la contrarreforma de la seguridad social que se inició con la creación del Sistema de Ahorro para el Retiro en 1992³⁵ y que se profundizó seis años después con la transferencia del fondo de pensiones del Instituto Mexicano del Seguro Social a los bancos privados.³⁶

LA NECESIDAD DE UNA POLÍTICA ECONÓMICA ALTERNATIVA

En el apartado anterior se refirieron las evidencias de un continuo proceso de polarización del empleo en México a partir de la adopción de un nuevo modelo de crecimiento: uno de acumulación que privilegia, en el discurso, la libre acción de las fuerzas del mercado y la integración con la economía mundial.

En los hechos, no se ha dejado actuar del todo a dichas fuerzas, como lo demuestra el proceso de privatización del servicio telefónico. Igualmente en la integración a la economía mundial, se ha privilegiado la relación comercial con Estados Unidos. El resultado: unos cuantos empleos de ingresos y condiciones de trabajo adecuados frente a un ejército de trabajadores que buscan sobrevivir en actividades de escasa productividad y menor retribución.

En cuanto a sus efectos en la totalidad de la economía, el modelo de crecimiento centrado en el mercado externo tiene una premisa básica: el efecto global de arrastre del sector exportador de una economía hará que los beneficios se dispersen en toda ella, alcanzando tarde o temprano a toda la población. Se dice, no obstante, que como modelo de largo plazo es posible que durante un cierto período tarden en filtrarse los beneficios de la economía abierta hacia todas las actividades en un país.

Conforme se consolide el proceso de modernización productiva, se amplíe el alcance de los mercados y se logre un mayor nivel de inversión, la difusión de los beneficios se hará más continua e intensa. Se trata entonces de un problema de tiempo, dicen los defensores de la política económica actual. Por las evidencias presentadas aquí es posible afirmar que el modelo de

acumulación actual no ha sido capaz de generar empleo estable y bien remunerado y que permita un retiro laboral decoroso. Tampoco ha mejorado las condiciones de vida de las mayorías del país.

Las autoridades sólo reconocen en momentos críticos problemas persistentes desde hace más de dos décadas: la volatilidad en los mercados financieros internacionales, la astringencia de financiamiento externo y una fuerte caída del precio del petróleo. En general se atribuyen los problemas del modelo a las condiciones externas adversas.³⁷

Más allá del discurso sobre una política económica de Estado, que se supone beneficiará a todos y cada uno de los mexicanos, se encuentra una realidad inobjetable: los dos últimos decenios han significado un aumento de la polarización social en nuestro país. La búsqueda de mayores beneficios a los grandes empresarios (expresada en forma tangible en los multimillonarios depósitos de mexicanos en Estados Unidos) o la apertura de nuevas opciones de inversión para el capital privado, con el consecuente derroche y transferencia a bajo precio del esfuerzo de numerosas generaciones de mexicanos, por la vía de las privatizaciones, aunada a la ausencia de políticas redistributivas, implican que el costo del ajuste lo asuman los trabajadores.

La crisis de 1994 se refleja en las cifras de la distribución del ingreso y es posible argumentar que todo estaría bien de no ser por esos factores imponderables, como son los anónimos mercados financieros. No obstante, la crisis fue el resultado de la misma política que se ha seguido desde 1983, la cual ha propiciado que se agudicen los problemas preexistentes y surjan otros nuevos. Es paradójico, pero una premonitory descripción de esa crisis se encuentra en el libro de Pedro Aspe, ya citado, publicado en 1993.

El curioso fenómeno de negar la realidad imbuje incontables ámbitos mundiales. A pesar de las evidencias de que la especulación de un reducido grupo de empresas financieras detonó la crisis asiática,³⁸ se insiste en que la solución a los problemas de empleo de los distintos países está en la globalización basada en la libre movilidad de capitales y de mercancías, como se desprende de la cita siguiente:

De todas maneras lo ocurrido en Asia Oriental no desmiente la tesis de que la expansión de las inversiones de capital y del comercio mundial brindan a todos los países la oportunidad de alcanzar niveles más altos de crecimiento de la economía y de la creación de empleos. Además, una mayor competencia internacional y la incitación a reducir los costos no tienen por qué

34. Francisco Zapata, "The Paradox of Flexibility and Rigidity: The Mexican Labour Market in the 1990s", en Edward J. Amadeo y Susan Horton (eds.), *Labour Productivity and Flexibility*, Macmillan, Londres, 1997.

35. Assa Cristina Laurell, "Políticas alternativas de seguridad social", en Enrique de la Garza Toledo (coord.), *Políticas públicas alternativas en México*, op. cit., pp. 283-309.

36. Assa Cristina Laurell, *La reforma contra la salud y la seguridad social*, Ediciones Era-Fundación Friedrich Ebert, México, 1997.

37. Javier Treviño, "Las directrices de la política económica de Estado", séptimo ciclo de teleconferencias, Secretaría de Hacienda y Crédito Público e Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, México, 19 de enero de 1999.

38. Una descripción reveladora se puede encontrar en la serie de cuatro artículos que con el título "Global Contagion. Networked Economies, Stunted Lives," publicó *The New York Times* entre el 15 y el 18 de febrero de 1999.

acarrear una disminución de los salarios y de prestaciones sociales.³⁹

A los ojos de muchos, las crisis en Rusia, Asia y Brasil han exhibido los límites de un sistema financiero que descansa en la especulación, sin importar el efecto social de esta práctica, y más en general de un modelo que privilegia y premia invariablemente al capital especulativo. En este sentido destacan las advertencias que hace John Gray (ex asesor de Margaret Thatcher y profesor de la Universidad de Oxford, Inglaterra) respecto de la necesidad de disponer de controles políticos y sociales sobre las llamadas fuerzas del libre mercado:

La difusión, en todo el mundo, de nuevas tecnologías no está actuando para acrecentar la libertad humana. En vez de eso, ha permitido a las fuerzas del mercado emanciparse del control político y social. Al permitir esa libertad a los mercados mundiales hemos asegurado que la edad de la globalización se recuerde como otro giro en la historia de la servidumbre.⁴⁰

Es claro que una política económica que permita resolver los ingentes problemas de empleo no es viable en el modelo actual, pues es necesario un control sobre el flujo de los capitales especulativos, un vuelco hacia el mercado interno, la organización de programas globales de empleo de urgencia y la renegociación de los acuerdos comerciales firmados por México durante los últimos 15 años; en fin, una política económica cuyo objetivo central sea la mejora de la calidad de vida de las mayorías del país y dote a la economía de una capacidad autónoma de acumular.

Esto no significa buscar la autarquía, sino garantizar que la producción nacional satisfaga una parte relevante de la demanda interna y logre exportar mercancías con un valor por lo menos equivalente al de las importaciones, lo cual sólo será posible mediante una política deliberada de fomento que garantice el desarrollo y la consolidación de determinados segmentos de la economía. Cada segmento correspondería a un conglomerado de actividades vinculadas entre sí.⁴¹

La tarea de reflexión que el alcance de este objetivo exige es grande. Requiere necesariamente de una revisión crítica de prejuicios ideológicos, disfrazados de verdades científicas.⁴² También presupone una participación intensa de los diversos actores sociales en la discusión de las metas prioritarias en el marco de una política económica no excluyente.

39. OIT, *Informe sobre empleo en el mundo 1998/1999*, op. cit., p.33.

40. John Gray, *False Dawn*, Granta, Londres, 1998, p. 208.

41. Teresa Rendón y Carlos Salas, "Generación de empleo y políticas económicas para las mayorías", en Enrique de la Garza Toledo (coord.), *Políticas públicas alternativas en México*, op. cit., pp. 277-281.


42. La idea generalizada de que la teoría neoclásica, sustento de muchas de las políticas económicas actuales, tiene una robusta solidez conceptual y un buen apoyo empírico, no se sostiene frente a una crítica rigurosa como la que aparece en Michael Mandler, *Dilemmas in Economic Theory. Persisting Foundational Problems of Microeconomics*, Oxford University Press, Oxford, 1999.

En el terreno práctico, una nueva política económica supone dar prioridad a las metas alcanzables, separar lo más urgente de aquello que puede esperar. Además supone abandonar la idea de que los problemas de exclusión social y de pobreza se pueden resolver por la vía de políticas "focalizadas", como si los grupos excluidos y empobrecidos fueran entes aislados del resto de la sociedad. Nada más alejado de una verdadera política económica para las mayorías que los proyectos de corte asistencial.

Una nueva política económica también supone un cambio en la manera en que el país actúa en el seno de la comunidad internacional; de ser agentes pasivos de las decisiones de los grupos internacionales de poder, hay que pasar a desempeñar un papel independiente y solidario con los reclamos de una gran mayoría de los habitantes del planeta.

Las tareas son enormes, pero más grande es lo que se pierde cada día si continuamos inmersos en una política que privilegia a unos pocos, que cada vez están más solos. Como lo dice un texto preparado por el *Grupo de economistas europeos para una política económica alternativa*, firmado por más de 500 economistas:

Los prospectos para nuevas políticas económicas, sociales y ambientales en Europa son mejores que en cualquier momento desde el inicio de los años setenta. Sin embargo, hay todavía grandes obstáculos para que se inicie el proceso de renovación. Primeramente, está el legado de los últimos veinte años; estas décadas han fortalecido la posición del capital financiero frente al capital productivo y del capital frente al trabajo y se ha degradado el marco legal y el clima social: recortes a los beneficios sociales y la reducción de la protección a los trabajadores. En segundo lugar, la doctrina neoliberal, así como la necesidad de subordinar la política económica a la globalización sin límites, la privatización como una meta en sí misma y el dominio irrestricto del mercado han sido incorporados en buena medida a los conceptos de política económica de la socialdemocracia. En tercer lugar, un cambio radical en las políticas económicas se enfrentará a la poderosa resistencia de los beneficiarios de las políticas neoliberales. Por lo tanto, ni la crisis financiera, ni el ascenso de nuevos gobiernos garantizan cambios de política económica, profundos y sostenibles, para los cuales es necesaria una gran voluntad política y el apoyo continuo de movimientos sociales.⁴³

En el caso de México y en general de América Latina, los problemas, los retos y los obstáculos son mayores. En particular, el cambio profundo de la política económica exige la reivindicación ética de la política. De tal magnitud son los esfuerzos necesarios para recuperar el futuro de las mayorías, con la generación de empleos suficientes y bien retribuidos y mediante la creación de un sistema de seguridad social que incluya a trabajadores asalariados y no asalariados, a hombres y mujeres, a jóvenes y viejos. 

43. "Empleo pleno, solidaridad y sustentabilidad en Europa. Viejos retos, nuevas oportunidades para la política económica. Memorandum 1998", *Grupo de economistas europeos para una política económica alternativa*, noviembre de 1998.