



¿Hay espacio para las políticas de empleo?

Luis Ignacio Román Morales*

En el 2004, Victor R. Tokman presentó esta pregunta en su libro *Una voz en el camino* (Tokman, 2004: 143). Su respuesta se presentó en dos planos: por una parte afirma que dicho espacio sí existe, pero condicionado al contexto macroeconómico y de crecimiento de un país; por otra parte, afirma que existe ahora una menor autonomía para innovar en el diseño de políticas nacionales y subraya "la necesidad de que la autoridad económica esté más consciente que en el pasado y sus decisiones producen resultados en el empleo difícil de revertir. La macroeconomía, entonces, es el primer nivel de las políticas de empleo (*idem*: 144)". El segundo peldaño que refiere Tokman es el de las políticas propiamente laborales y el tercero es el de los programas especiales de empleo.

¿Tiene entonces que haber una política específica de empleo?

En la lógica de la Organización Internacional del Trabajo el empleo lo entendemos como la actividad humana generadora de riqueza que puede ser contabilizada en el plano económico (específicamente en el PIB), el espacio específico de la política de empleo es precisamente aquel que incida sobre el nivel y estructura de la actividad económica, así como sobre el desarrollo de la productividad. En este sentido, el espacio específico del empleo es esencialmente macroeconómico.

Por otra parte, en un plano referido exclusivamente a la esfera del mercado, más que una política de empleo, lo que cabe es una política de mercado de trabajo, en la que procure la reducción de las imperfecciones que limitan el encuentro entre oferta y demanda. Una de esas imperfecciones sería la información, por lo cual una de las funciones de la política de mercado de trabajo sería la de generar instituciones dedicadas a la vinculación entre oferentes y demandantes (por ejemplo, bolsas de trabajo y empresas de subcontratación). Otra imperfección sería la de inadecuación entre las características de la oferta y necesidades de la demanda, por lo que había que adecuar, mediante acciones de capacitación y educación, las capacidades de la oferta con las necesidades de la demanda. En este razonamiento, no cabría la política de empleo, entendida en su sentido macroeconómico.

En el caso de México, la política de empleo estuvo tradicionalmente asociada con el crecimiento hasta 1982. A partir de la crisis de ese año se reformuló la interpretación del empleo, con el fin de

* Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente.

promover las políticas *activas*, entendiéndolas como programas focalizados de empleo hacia grupos específicos: desempleados, jóvenes, indígenas, etc. Esto fue transformando rápidamente el sentido de la política hacia una orientación de mercado de trabajo.

Esto también implicó un desajuste estadístico. México adoptó los criterios de la XIII Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo de OIT (1982), según la cual el empleo está definido en los términos referidos de actividad generadora de PIB. En esta interpretación, no todo empleo es necesariamente identificable con mercado de trabajo. Un ejidatario, por ejemplo, se puede integrar a la economía por medio de su contribución al mercado de bienes (por ejemplo, al vender su maíz), sin pasar por el mercado de trabajo, es decir, sin que ofrezca su fuerza de trabajo a un demandante de trabajo. Por otra parte, se identifica el empleo en términos de su contribución a la generación de riqueza, independientemente del status legal en que ocurra. Esto se traduce en que la población en edad de trabajar era considerada desde los 12 años y no desde la edad mínima legal de 14. Lo que significaba esta consideración era el reconocimiento de la presencia de trabajo infantil y la necesidad de darle un seguimiento estadístico al mismo.

El criterio de OIT se operativizó en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano y en la Encuesta Nacional de Empleo, que comenzó a aplicarse en 1988 y continuó hasta el 2004.

En el año 2005 se sustituyó la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) por la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). El nuevo instrumento modifica de fondo los criterios establecidos anteriormente, se sustituye la normatividad de OIT por la de la OCDE y se asocia todo tipo de empleo con el mercado de trabajo. En el caso del ejidatario, de acuerdo con esta lógica estaría condicionada por una *demanda de trabajo derivada y sería un prestador de servicios laborales derivados* (INEGI *Metodología de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*, 24/febrero/2005).

Por otra parte, la nueva encuesta establece juicios de valor para juzgar que actividades son empleo o no. Así, se excluye de la contabilización a los casos de "pseudoprestación de servicios y de mendicidad disfrazada", por lo que se excluyen los "individuos que fingen realizar un trabajo: tragafuegos, payasitos de crucero, limpiaparabrisas" (*ibid*: 17). Cabría preguntarse sobre las preguntas que permiten ubicar el perfil psicológico de los entrevistados y que el INEGI sepa quiénes fingen trabajar.

Un tercer cambio sustancial es el de la adecuación de la población en edad de trabajar al mínimo legal establecido, con lo que se aumenta la edad de referencia de los 12 a los 14 años.

En resumen, de acuerdo con las características de las políticas de mercado de trabajo y a los criterios de la ENOE, el espacio para el empleo se circunscribe a una parte del mercado: el mercado de trabajo.

Bajo otro esquema interpretativo, el de la política económica, si razonamos en torno a la dicotomía clásica en políticas fiscal y monetaria, asumiendo las reglas de Timbergen y Mundell de que a cada objetivo de política económica debe de corresponder un solo instrumento y éste debe ser el idóneo para el objetivo escogido, no parece haber un campo específico para la política de empleo. Los resultados que se tengan dependen de lo que se realice en otros ámbitos de las políticas públicas. El

empleo depende del funcionamiento conjunto del sistema económico y no de acciones puntuales al respecto.

Lo que sí es posible, es plantearse la construcción de una política de desarrollo, tanto económica como social, orientada hacia la generación de empleo. Ello implicaría la valoración del efecto empleo que pudiesen tener las políticas sectoriales, en especial las de carácter productivo sobre el empleo directo y su efecto multiplicador en el conjunto del sistema económico. Evidentemente, lo anterior obligaría a la generación de políticas agropecuarias, industriales, comerciales, financieras y de servicios explícitas e intencionadas con empleo objetivo.

¿Y por qué habría que orientar la política de desarrollo prioritariamente en ese sentido?

El empleo (y no sólo el mercado de trabajo) es posiblemente la principal variable "bisagra" entre el comportamiento económico y el social.

Por una parte, el uso (empleo) de la fuerza de trabajo en la generación de riqueza es el motor fundamental del proceso económico. Es inconcebible la existencia de los mercados sin la base de los procesos productivos que los sustentan (los mercados financieros no pueden existir sin mercados de factores reales que les den sentido). A su vez, los procesos productivos y de servicios requieren del empleo para poder lograrse, aunque los avances tecnológicos impliquen frecuentemente una gran generación de riqueza con una cantidad ínfima de trabajadores. En otros términos, sin el uso de las capacidades productivas del ser humano sería imposible su reproducción como tal.

Pero el empleo no sólo es la base de la generación de la riqueza, sino también de su apropiación y consumo. Así, el consumo de los hogares está determinado por la preexistencia de un ingreso, sea o no monetario, y la fuente principal —aunque no única— de obtención de dicho ingreso es el derivado del empleo de los miembros *económicamente activos del hogar*. La transformación de dicho ingreso en satisfactores transita por diversos procesos de reproducción social, que no se restringen al ámbito económico, por lo que el trabajo clasificado como "no económico" (amas de casa, estudiantes, jubilados, pensionados, discapacitados para trabajar económicamente, etc.) es igualmente esencial, aunque no sea considerado estadísticamente como "empleo".

El empleo es, en suma, una variable básica en la explicación de la generación, la distribución y el consumo de la riqueza:

- Si diversos grupos sociales no cuentan con los medios para generar tal riqueza o estos medios están deteriorándose, estamos frente a una situación de pobreza o empobrecimiento, respectivamente, de tales grupos.
- Si existen grupos sociales productivos y generadores de riqueza suficiente para vivir adecuadamente, pero la riqueza se distribuye inequitativamente, una proporción de los productores de riqueza pueden ser pobres o estar en proceso de empobrecimiento.
- Por último, aun en ciertas circunstancias de producción y generación adecuada de riqueza, ésta puede no traducirse en un consumo adecuado, sea por un funcionamiento pernicioso

de los mercados (por ejemplo, dependiente puramente de variables financieras), sea por normas de consumo que impiden la satisfacción de las necesidades esenciales humanas. Por ejemplo, si los perceptores de ingreso de un hogar cuentan con ingresos adecuados para satisfacer las necesidades de éste, nada garantiza que esto se traduzca en que efectivamente dichas necesidades se satisfagan, si una sola persona en el hogar concentra para sí mismo la utilización de tales necesidades.

En suma, el empleo y sus implicaciones en la generación, reparto y consumo de riqueza son fundamentales para comprender y proponer alternativas frente a la pobreza y el empobrecimiento, vistos tanto en su dimensión individual como en el plano social.

Volviendo a Victor Tokman, plantearemos las posibilidades de la política de empleo circunscritas en tres niveles: el de la estabilidad macroeconómica, el de las políticas laborales y de ingresos, y el de los programas especiales de empleo.

Los condicionamientos macroeconómicos del empleo: estabilidad y cambios estructurales

Gran parte de los discursos gubernamental y empresarial mexicanos refieren como el gran logro actual el haber recuperado los *grandes equilibrios macroeconómicos*, expresados en la estabilidad de precios y en la fortaleza del peso, así como en los equilibrios fiscal y externo. En este planteamiento, un cambio en el rumbo de la política económica implicaría una amenaza a nuestra estabilidad y una vuelta a las crisis recurrentes. Por ello, lo que habría que hacer bajo dicha lógica sería profundizar en el actual rumbo, mediante reformas estructurales que permitan una mayor liberalización de los mercados, para que los agentes económicos actúen de manera más racional, en concordancia con nuestro contexto globalizado. ¿Concuerda este discurso con nuestra realidad?

Para ello cabe volver a las definiciones básicas de *macroeconomía*. Según la definición del diccionario de economía Penguin (1986), ésta es la parte de la economía dirigida principalmente al estudio de las relaciones entre amplios agregados económicos, siendo los más importantes: PIB, ahorro, gasto, empleo, moneda, precios y balanza de pagos; si acudimos a la macroeconomía de Samuelson (1997), nos referimos a la rama de la economía que se ocupa de su *funcionamiento global*; si nos remitimos a Dornbusch y Fischer, la macroeconomía expresa la conducta de la economía en su conjunto: expansiones y recesiones; *producción y crecimiento*; inflación y *desempleo*; balanza de pagos y tipos de cambio. Corto y largo plazos. Siendo así, ¿no se olvidan de algo los discursos de las cúpulas empresariales y gubernamental cuando hablan de estabilidad?

De acuerdo con lo referido, la macroeconomía estudia el comportamiento de los grandes agregados económicos, entre los cuales se ubican la producción, el empleo y la distribución del ingreso. Sin embargo, cuando se hace referencia a la situación macroeconómica, suele confundirse con las

variables puramente financieras (paridad monetaria, equilibrio fiscal, equilibrio externo y nivel de inflación). La evolución nacional durante el último lustro efectivamente ha reflejado un casi equilibrio fiscal (matizado por el déficit conjunto de los requerimientos financieros del sector público), una tasa de inflación moderada y un déficit en cuenta corriente de balanza de pagos relativamente controlable con respecto al PIB. Sin embargo, tales equilibrios se contrapesan con la evolución de las variables reales: pobre crecimiento económico, poca generación de empleo y el mantenimiento de una mala distribución del ingreso.

El referirse a la estabilidad macroeconómica sin considerar las variables reales no puede interpretarse sólo como un error semántico, sino que una perspectiva limitada y obsoleta de la economía, según la cual la riqueza se genera en la esfera nominal. Esto nos lleva a elementos característicos de las teorías mercantilistas de los siglos XV al XVII.

a) Crecimiento económico y productividad

Volviendo a la esfera real, el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) es el reflejo de la generación de riqueza legalmente reconocida. Para dar una idea de su magnitud, una décima de punto porcentual de PIB en México equivale a más de 300 000 salarios mínimos anuales.

México nunca llegó durante el periodo 2000-2006 al crecimiento prometido de 7%, aunque luego de la recesión de inicios del sexenio se ofreció que tal crecimiento llegaría en el cuarto año y después se pospuso para el sexto. El mayor crecimiento logrado se obtuvo en el 2004, cuando se alcanzó 4.4% y aun en ese momento fue menor al promedio de América Latina.

Cabe recordar que el PIB se redujo el 2001, prácticamente no creció en el 2002 y sólo aumentó en 1.8% en el 2003. En conjunto, esto implica que el crecimiento promedio anual en los cinco últimos años sea de sólo 1.9%, por lo que el PIB *per capita* sólo ha crecido a 0.6% anual. Sin embargo, como la población económicamente activa ha crecido a un ritmo mayor de 2% anual de 2000 a 2004, el Producto por trabajador se ha reducido de 39 920 pesos por trabajador en el 2000 (a precios de 1993) a 39 800 el año 2005.

En otros términos, el crecimiento del PIB ha sido calificado por el Banco de México como medio-cre y se ha reducido la productividad media del país.

El fenómeno no es nuevo, de hecho la tasa media de crecimiento anual del PIB para el último cuarto de siglo (1981-2005) es de apenas 2.16% frente a 6.5% histórico de 1934 a 1981.

La situación se torna aún más delicada al abordar el sector manufacturero, tradicionalmente concebido como la punta de lanza del crecimiento y de la generación de empleo. En lo que va de este nuevo siglo no solamente no ha crecido, sino que su comportamiento es negativo y peor que el registrado durante el periodo 1982-1988. Si a ello agregamos que el sector agropecuario se ha convertido en un enorme expulsor de trabajadores, las posibilidades de obtención de empleo se restringen cada vez al sector servicios.

¿Hay espacio para las políticas de empleo?

Cuadro 1

Tasas de crecimiento anual medio del PIB total y sectorial por sexenios 1982-2005

	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9
81/2004	2.16	1.12	1.66	2.29	0.67	3.83	1.78	3.59	3.80	1.59
88/81	0.19	0.08	1.08	-0.02	-4.09	5.32	-1.54	-0.22	3.87	1.06
94/88	3.90	1.57	1.62	4.24	5.63	2.96	4.82	4.94	4.68	2.79
2000/94	3.40	1.59	2.32	5.58	0.90	3.75	3.08	6.06	2.88	1.63
2005/00	1.84	1.72	2.03	-0.13	1.58	3.65	1.71	5.24	4.55	0.55

1. Sector agropecuario.
2. Industria extractiva.
3. Industria manufacturera.
4. Construcción.
5. Electricidad, gas y agua.
6. Comercio, restaurantes y hoteles.
7. Transporte, almacenaje y comunicaciones.
8. Servicios financieros y alquiler de inmuebles.
9. Servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: Elaboración propia a partir del INEGI, Banco de Información Económica (BIE/Producto Interno Bruto Trimestral), www.inegi.gob.mx

¿Pero cuáles son los servicios que crecen? En términos generales el crecimiento económico está encabezado por las telecomunicaciones y los servicios financieros, pero estos sectores, por sus características no generan un crecimiento dinámico del empleo que respondan al aumento de la Población Económicamente Activa de más de un millón de personas al año.

Cuadro 2

Incrementos anuales de empleo 2001-2005

	PEA	Trabs. IMSS	Permanentes	Eventuales
2001	(88 687)	(387 603)	(322 628)	(64 975)
2002	1 012 880	56 717	11 548	45 169
2003	429 936	(135 722)	(114 989)	(20 733)
2004	1 883 083	244 119	213 870	30 249
2005	849 280	530 626	180 857	349 769
Total	4 086 492	308 215	(31 264)	339 479

Fuentes: PEA: Encuesta Nacional de Empleo Anual (www.stps.gob.mx). El dato de 2005 fue estimado proyección de la tendencia 2000-2004. IMSS: INEGI, BIE Trabajadores asegurados ante el IMSS (www.inegi.gob.mx). Variaciones de octubre a octubre de cada año (por ser de octubre el último dato disponible al 2005).

Así, el número de trabajadores permanentes asegurados ante el IMSS resulta inferior en el 2005 al de cinco años antes, lo que refleja una incapacidad de generación de empleo estable. Al considerar al

conjunto de trabajadores asegurados, su generación apenas representa 7.5% de la que se requeriría para absorber el crecimiento de la Población Económicamente Activa y se concentró exclusivamente en la contratación de trabajadores eventuales. Así, en el 2005 se registra por primera vez en el lustro un efecto combinado de incremento de asegurados eventuales con decremento en permanentes.

b) Distribución del ingreso y pobreza

En cuanto a la distribución del ingreso, efectivamente parece haber existido una mejora entre los años 2000 y 2002, pero ésta se detuvo entre 2002 y 2004, lo que se registra en el mantenimiento del índice de concentración del ingreso en 0.479. De hecho, el peso de cada decil de hogares en 2002 no varía más allá de dos décimas porcentuales para 2004, destacando la pérdida de la participación en el ingreso del decil IX y el aumento del X.

Cuadro 3

Coefficiente de Gini de ingreso corriente monetario 2002-2004. Promedio trimestral por hogar en deciles según año de levantamiento

	2000	2002	2004
	100.0	100.0	100.0
I	1.1	1.2	1.1
II	2.4	2.5	2.6
III	3.3	3.6	3.7
IV	4.3	4.7	4.8
V	5.5	5.9	5.9
VI	6.9	7.3	7.2
VII	8.7	9.1	9.1
VIII	11.3	11.8	11.7
IX	16.5	16.7	16.5
X	40.0	37.2	37.4
	0.503	0.479	0.479

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y gastos de los hogares, 2004.

La mejora en la distribución del ingreso también parece haber ido acompañada de una reducción significativa de la pobreza, aunque tal afirmación debe ser matizada por los cambios en los cuestionarios de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (fuente de referencia para realizar los cálculos de pobreza) entre el 2000, 2002 y 2004.

A partir de dicha fuente y según los cálculos efectuados por Miguel Szekely (*Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y el 2004*, Sedesol, 2005), la pobreza se ha reducido en 4.4 millones de personas entre el 2000 y el 2004, pese a haber aumentado la población total en cinco millones de habitantes.

Cuadro 4

Evolución de la pobreza en México 2000-2004

(millones de personas)

	Población total	Pobreza alimentaria (ingreso inferior al requerido para consumir 2220 cal. diarias)	Pobreza de capacidades (insuficiencia de ingreso para atender educación y salud)	Pobreza de patrimonio (insuficiencia de ingreso para atención de vivienda y transporte)
2000	100.6	24.3	32.1	54.0
2002	103.0	20.9	28.2	52.1
2004	105.6	18.3	26	49.6

Fuente: Székely, Miguel: Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y el 2004, Sedesol, 2005.

Los factores básicos para explicar la caída en la pobreza son, según la Secretaría de Desarrollo Social, los programas sociales del gobierno (particularmente Oportunidades), las remesas familiares de los migrantes mexicanos en los Estados Unidos, el control de la inflación y la mejora en los salarios reales (aunque esto no se constató en el 2004).

La importancia de los migrantes y de sus remesas ha sido fundamental en el periodo. Por una parte ha significado una válvula de escape frente a la incapacidad del sistema económico para generar empleo: la salida de aproximadamente 400 000 trabajadores al año ha permitido compensar con migración cerca de la mitad de los empleos que debieron haber sido generados internamente durante este periodo. Por otra parte, ha sido —junto con el aumento de los precios internacionales del petróleo— una de las bases fundamentales de la estabilidad financiera. De haberse presentado en el 2005 el monto de remesas y los precios del petróleo de 1998, el déficit en cuenta corriente de balanza de pagos hubiese sido de 46 000 millones de dólares y no de 8 500 millones en el 2005 (37% superior al que desencadenó la crisis de 1994). Sin embargo, el éxodo hacia los Estados Unidos también ha implicado el abandono de poblaciones y la pérdida de capacidades productivas locales, lo que supone un problema mayor en el mediano plazo, máxime con el cambio en la estructura demográfica mexicana.

Por otra parte, si bien se ha reducido el número de pobres, parece aumentar el empobrecimiento de los trabajadores no pobres, lo que se expresa en: *a)* la reducción sistemática de los pagos por prestaciones (asociada a la caída en el empleo estable), *b)* en la crisis de las instituciones de seguridad social, con su impacto tanto en atención a la salud como en jubilaciones (especialmente IMSS e ISSSTE) y en *c)* la pérdida de presupuesto real de las instituciones educativas públicas, en especial las de educación superior.

En suma, por lo que respecta a los indicadores básicos productivos y sociales, se registra: *a)* un pobre desempeño de la actividad económica, *b)* poca generación de empleo y ahora concentrada en la contratación de eventuales, *c)* un deterioro de las condiciones financieras y de operación de las instituciones que quedan del llamado Estado de Bienestar *d)* una reducción en la desigualdad del 2000 al 2002 y un estancamiento posterior, y *e)* una reducción significativa de la pobreza.

c) Lavado de dinero

El petróleo no son las únicas fuentes dinámicas que apuntalan la situación financiera de México. Sin poder precisar su monto, parece cada vez notoria la importancia económica de las diversas formas de ingreso de dinero proveniente de actividades ilegales, lo que también expresa una creciente ocupación asociada a estas actividades. En este entorno los ingresos provenientes de la producción y tráfico de drogas es preponderante, pero no único. Igualmente es notorio el movimiento de dinero proveniente de:

- El tráfico de seres humanos (para "pasarlos a los Estados Unidos"), que no sólo afecta a mexicanos sino a centroamericanos, sudamericanos, caribeños y asiáticos. ¿Cuánto dinero puede ingresar a México por la vía de traficantes de personas?
- La exportación de mercancía robada, especialmente de automóviles.
- El contrabando de biodiversidad, tanto vegetal como animal, así como de joyas arqueológicas.
- El tráfico de órganos humanos, especialmente cotizado en los mercados del llamado primer mundo.
- El tráfico de armas a través de México.

¿Cómo es posible reducir sustancialmente la inseguridad en el país cuando el mismo país depende crecientemente de fuentes de ingreso que se sustentan en la misma inseguridad? Es posible que esta fuente de ingresos sea más estructural y menos vulnerable que la derivada del petróleo o la de las remesas de los migrantes, pero tales fuentes de divisas difícilmente podrán contribuir a una elevación real de generación de riqueza, a una mejor distribución del ingreso o al incremento en la calidad de vida de la población. En estas actividades sólo los "capos" y "padrinos" son sensiblemente beneficiados.

Frente a este conjunto de circunstancias no parece que México se encuentre en una posición sólida en cuanto a sus condiciones macroeconómicas. Por el contrario, las circunstancias actuales refieren una situación vulnerable, con pocas posibilidades nacionales de generación de empleo y una gran fragilidad ante factores externos y el ingreso de divisas proveniente de actividades ilegales.

Los cambios estructurales y las reformas laborales

La situación descrita en el inciso anterior implica la necesidad de plantearse cambios estructurales, aunque ello no significa que éstos deban ser en el mismo tenor de profundización en la liberalización de mercados, como los que se han propuesto en materia energética, laboral, del agua y de las telecomunicaciones, entre otras. Lo que cabe preguntarse es cuáles son los elementos estructurales más débiles de la economía y cuáles son las relaciones entre tales elementos que la dañan o fragilizan. A partir de ello también cabe preguntarse sobre las condiciones de posibilidad que permitirían la construcción de cambios estructurales y la viabilidad de éstos.

En cuanto a las políticas de empleo en lo particular, cabe citar la política predominante y dos tipos de orientación en las propuestas, los planteamientos derivados de las Instituciones financieras internacionales y los propuestos en espacios alternativos.

Pero para cabe preguntarse sobre lo alternativo a qué, y por lo tanto ubicar las condiciones de las políticas laborales actuales.

a) La política laboral actual

El marco de la actual política laboral es el Programa Nacional de Política Laboral 2001-2006 elaborado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) a inicios de la administración de Vicente Fox. Este programa define el empleo como la *utilización de la mano de obra en actividades productivas o de servicios mediante remuneración*,¹ lo que de inicio se contrapone con la definición operativa de empleo derivada de las recomendaciones internacionales, en la que también se incluye a trabajadores sin remuneración que contribuyan a la generación de riqueza nacional. De hecho, en México cerca de 10% de la población ocupada la constituyen trabajadores sin pago.

El primer objetivo del Programa Nacional de Política Laboral, en sus términos, es *fortalecer la nueva cultura laboral que promueva el trabajo como expresión de la dignidad de la persona humana para su plena realización y para elevar su nivel de vida y el de su familia*. Para lograrlo, se plantearon cinco políticas:

- Recuperación salarial, convergencia entre los salarios mínimos regionales y establecimiento de programas para grupos de población focalizados (mujeres, jóvenes, indígenas, niños y discapacitados).
- Capacitación y asistencia técnica (por ejemplo, chambatel y chambanet) para trabajadores.
- Transparencia en relaciones obrero-patronales-gobierno (servicios de conciliación y revisión de contratos y de la Ley).
- Difusión de valores de la *Nueva cultura laboral*.

El segundo objetivo se planteó como la *modernización de la legislación laboral*, centrada en la propuesta de una reforma a la Ley Federal del Trabajo: *que coadyuve a promover la capacitación, que propicie la justa remuneración de los trabajadores la creación de empleos formales y la elevación de la competitividad de las empresas para dar mayor certeza y seguridad a los agentes productivos por la vía del consenso entre trabajadores, empresarios, diversas instancias de gobierno y sociedad en general*.

El tercer objetivo es el de modernizar a la STPS mediante acciones de carácter administrativo.

¹ Esta definición se encuentra en el Glosario Laboral, anexo al Programa Nacional de Política Laboral.

El cuarto objetivo es el de la modernización sindical, que respete la autonomía y democracia de las organizaciones.

El quinto y último es procurar la consistencia entre la legislación laboral mexicana y los convenios internacionales que suscribe (en especial en la búsqueda de un acuerdo migratorio con los Estados Unidos).

Los cinco objetivos del Programa Nacional de Política Laboral refieren un espacio específico de lo laboral, no asociado con el resto de las políticas económicas y sociales, salvo en lo que hubiera sido la reforma a la Ley Federal de Trabajo. Resalta el hecho de que los principales objetivos no hayan sido cumplidos, en especial los referidos a la reforma laboral, a la democracia sindical y al acuerdo migratorio con los Estados Unidos. Por otra parte, el mundo del trabajo, salvo en el caso de acciones tangenciales, parece limitarse a las relaciones laborales *formales*, en un contexto donde precisamente este tipo de relaciones son las que se encuentran perdiendo terreno frente a la expansión de formas diversas de refugios laborales y de trabajos eventuales. En otros términos, el Programa Nacional de Política Laboral no resultó políticamente y marchó a contrapelo de las tendencias en el empleo. Lo anterior muestra la inexistencia operativa de una política de empleo amplia.

Ante ello continúa la pregunta de Tokman: ¿Hay espacio para las políticas de empleo? La respuesta es generalmente afirmativa, aunque las instituciones tienen concepciones distintas sobre el cómo llenar ese espacio. Por una parte, se encuentran las propuestas de las instituciones financieras internacionales y por la otra una serie de visiones alternativas.

b) Las propuestas del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo

En el año 2000 el Banco Mundial publicó sus Notas de Política para México (*policy notes*) en un extenso volumen denominado México: *A Comprehensive Development Agenda for The New Era*. En dicho volumen William Maloney elaboró un capítulo sobre mercado de trabajo (no sobre empleo) en el que indica que toda estructura de políticas laborales debe:

- Estimular el crecimiento del empleo en el sector formal.
- Promover un entorno favorable para la inversión.
- Procurar el movimiento de trabajadores hacia sectores de alta productividad.
- Evitar intervenciones y sesgos que reduzcan la demanda de trabajo.
- Asegurar la equidad social, legitimada por el trabajo.

En cuanto a México, Maloney plantea cuatro fines:

- Minimizar costos de transacción para los trabajadores.
- Articular costos del trabajo con productividad.

- Invertir en capital humano.
- Mantener la flexibilidad salarial.

Lo anterior implica adecuar al trabajo un marco más profundo de liberalización, aunque asociado a políticas laborales focalizadas.

Sin embargo, la propuesta concreta más trascendente es la de sustituir los costos indirectos de estabilidad laboral (en especial los costos de despido) por un sistema de seguro de desempleo basado en cuentas individualizadas (del tipo de las Afores). En especial, se advierte que el sistema actual genera un excesivo énfasis en la estabilidad laboral, que al incrementar los costos indirectos del trabajo reduce la generación de empleo, que implica altos costos de litigio para trabajadores y empresas, que implica una deficiente protección del trabajador y distorsiona los mercados, perjudicando sobre todo a las micro, pequeñas y medianas empresas. En suma, Maloney afirma que los costos recaen principalmente en los trabajadores, quienes reciben menos ingresos, previéndose tales costos, así como menores oportunidades de empleo.

Por otra parte, se plantea un reforzamiento de las actividades de capacitación (formación de capital humano).

En cuanto a la reforma a la Ley Federal del Trabajo, se plantea modificar, además de las normas de despido y el establecimiento del seguro de desempleo, las reglas para la promoción de trabajadores, las formas de relación sindical (en especial para eliminar los Contratos-Ley) y reestructurar la lógica de establecimiento de salarios mínimos, así como flexibilizar la contratación de trabajadores eventuales y la figura de empleador indirecto. Igualmente se propone volver a la negociación salarial bienal.

Las propuestas efectuadas por el Banco Mundial implican por una parte la promoción de lógicas de liberalización del mercado laboral que fueron retomadas por el Programa Nacional de Política Laboral, pero sin que este último recuperara aspectos centrales de la propuesta del banco, tales como el seguro de desempleo. Por otra parte, la lógica de contratación laboral, más allá de las normas legales, ha sido crecientemente dominada por los empleos eventuales y la participación de empresas de subcontratación, independientemente de las disposiciones legales existentes.

Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo dedicó su Informe de Progreso Económico y Social 2004 al tema del empleo, bajo el título *Se buscan buenos empleos (BID, 2003)*. En su agenda de política laboral, la institución plantea un vínculo con la estrategia general de desarrollo procurando reducir el impacto de los *shocks* externos, mediante una mayor liberalización comercial de los mercados financieros y del tipo de cambio, que faciliten la adaptación del país a los mercados internacionales. En materia específicamente laboral propone:

- La flexibilización de los contratos laborales.
- El fortalecimiento de los servicios de intermediación laboral (para reducir las imperfecciones del mercado laboral debidas a la insuficiente información que permita vincular oferta y

demanda de trabajo). En este sentido se plantea una ampliación de la gama de servicios: información a trabajadores y empleadores, servicios de intermediación directa, capacitación, servicios especializados a empleadores, información del mercado laboral, seguro de desempleo y servicios sociales.

- El establecimiento de programas de generación de empleo (obra pública en pequeña escala, microcréditos, obras públicas intensivas en trabajo, subsidios salariales sobre nómina).
- Simplificación de normas regulatorias.
- Políticas fiscales contracíclicas.

Con excepción de los programas de generación de empleo, las políticas reseñadas por el BID retoman el eje centrado en la liberalización del mercado de trabajo y en el empleo asociado a una relación circunscrita por el mercado.

c) Los consensos emergentes de Tokman

Siguiendo la tradición de análisis crítico que desarrolló el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe de la OIT (PREALC) en los años setenta y ochenta, Tokman resume una serie de consensos sobre lo que implicaría el espacio del empleo en las políticas de desarrollo, en el entendido de que su factibilidad depende de una concepción amplia de las políticas económicas y sociales en las que el objetivo empleo tenga un lugar explícito y desempeña un papel central en la toma de decisiones del resto de las políticas públicas. Los consensos enumerados por Tokman son los siguientes:

- a. Crecimiento y empleo.
A diferencia de lo planteado por el Banco Mundial y el BID, Tokman (*op. cit.*: 147) refiere que la creación de empleo está más allá de lo que ocurra con el mercado de trabajo, dependiendo sobre todo de la inversión y el ahorro. En el contexto de la globalización, una liberalización plena del mercado de trabajo introduce tres riesgos básicos según el autor:
 - La carrera por una mayor competitividad implica mantener atención y vigilancia sobre los aspectos laborales del comercio para evitar que éste se expanda sobre la base de la erosión de los derechos fundamentales de los trabajadores, porque ello afectaría no sólo al país donde ocurre el abuso, sino también a sus socios comerciales. Con ello se generaría una competencia espuria recurriendo al "dumping social" (Tokman).
 - La interconexión de los mercados implica una pérdida de autonomía de las políticas nacionales.
 - La empresa privada no sólo requiere de incentivos, sino de estabilidad.
- b. Selectividad en la política de crecimiento: desarrollo de políticas sectoriales, regionales y de apoyo a micros, pequeñas y medianas empresas.

¿Hay espacio para las políticas de empleo?

- c. Inversión en las personas.
- d. Focalización en grupos vulnerables.
- e. Flexibilización con protección al trabajador.
- f. Descentralización de la negociación colectiva.
- g. Seguridad social con solidaridad sistémica.
- h. Seguros de desempleo.
- i. Políticas activas de mercado de trabajo (en especial capacitación).
- j. Protección de los excluidos.

Algunas ideas sobre opciones alternativas en México

La legislación laboral mexicana está pensada para un mundo fordista y corporativizado. Ni el mundo ni el México de hoy son los mismos. El debate, a mi parecer, no debe estar en modificar o no la ley laboral, sino en qué sentido modificarla. El plantear la flexibilización del trabajo, destruyendo prestaciones y condiciones de estabilidad implicaría una transformación regresiva que ni siquiera garantizaría una competitividad laboral en el corto plazo (las ventajas competitivas dinámicas se basan en la calidad y la innovación, no en los bajos costos laborales). Pero no por ello puede mantenerse un esquema rígido, válido únicamente para controlar al trabajador y amenazar a las empresas.

Así, es indispensable desmembrar las bases corporativas de diversas centrales sindicales y facilitar la libre afiliación del trabajador, su involucramiento directo en la vida de la empresa y el establecimiento de esquemas para el desarrollo de mercados internos de trabajo (la posibilidad real de realización de carrera al interior de ellas), que generen ventajas dinámicas por el creciente conocimiento de los trabajadores y no por el desarrollo de habilidades técnicas singulares y bajos ingresos. En otras palabras, la flexibilización del mercado de trabajo debería contener la flexibilización del capital a favor del trabajador y no sólo del trabajador a favor del capital.

El sindicato debe ser una estructura de representación real, continuamente democrática y libre a su interior, con la posibilidad de la pluralidad de opiniones y con una capacitación permanente sobre la situación de la empresa, del sector, de la región en que se ubique y de sus debilidades y fortalezas.

¿Se puede proteger a los desempleados?

El criterio promovido por el Banco Mundial y el BID refiere un seguro de desempleo basado en cuentas individualizadas, ya que la empresa en lo particular no podría sufragarlo y el Estado tampoco. Sin embargo, tales imposibilidades podrían evitarse si el fondo financiero del que proviniera el seguro no fuese generado por la sola empresa en que el trabajador labore, sino mediante una socialización del costo entre el Estado, empresas y trabajadores, bajo los siguientes criterios:

En conjunto, las cuotas serían una proporción del ingreso de las empresas correspondiente a la tasa de desempleo del trimestre anterior. Éstas aumentarían al hacerlo el desempleo, lo que desincentivaría el despido de trabajadores. El pago podría ponderar lo siguiente:

- El tipo de actividad realizada por la empresa. Sus pagos disminuirían conforme aumente la utilidad social de la actividad desarrollada (lo que presupone una política industrial).
- La cantidad de empleos generados por unidad de capital.
- Su nivel de integración nacional (proporción nacional de su valor agregado).
- La proporción de los salarios en los ingresos de la empresa.
- Las utilidades no reinvertidas productivamente en el año previo. A mayores utilidades no reinvertidas, mayor contribución.

Por parte de los trabajadores, las cuotas serían crecientes en el porcentaje de su ingreso, conforme aumenten sus ingresos netos en múltiplos de SM. Los perceptores de menos de dos SM estarían exentos y a partir de esa base se establecería la escala en la contribución.

Los beneficios se limitarían temporalmente y se condicionarían a que el desempleado se inscriba a una bolsa de trabajo y demuestre buscar activamente empleo. El beneficio percibido sería proporcionalmente decreciente al monto de ingresos registrado antes de haber perdido su empleo.

En caso de existir superávit en el seguro de desempleo, éste se utilizaría para crear un fondo de ahorro en caso de contingencia e impulsar proyectos de generación de empleo en espacios locales y regionales marginadas, donde las relaciones de trabajo asalariado sean nulas o poco significativas. En caso de existir déficit, el Estado efectuaría un subsidio, con cargo a las partidas que impliquen mayores gastos comprensibles, tales como viáticos, pasajes y gastos de representación de funcionarios públicos (no se trata de que se eviten los viajes, sino la ostentación).

Política especial hacia jornaleros agrícolas

En términos generales, estos trabajadores son contratados verbalmente, no gozan de prestaciones y se encuentran remunerados a niveles exiguos. Dada la existencia de cacicazgos locales, muchos se contratan en condiciones infrahumanas. Por ello, es urgente el establecimiento de mecanismos de inspección social sobre las condiciones de vida y de trabajo de este grupo ocupacional, que representa 7% del total de la ocupación nacional. En especial se deben impulsar tareas específicas, desarrolladas entre los empleadores y los diversos niveles de gobierno para favorecer sus condiciones de viaje, alojamiento, alimentación, higiene, salud y educación.

Otra forma de promoción al mejoramiento de las condiciones de trabajo de los jornaleros podría ser el establecimiento de una norma similar a la ISO-9000 (a nivel internacional), pero que en vez de certificar la calidad del producto, certifique el que éste haya sido elaborado respetando condiciones

de trabajo y pagos adecuados para los trabajadores que intervinieron en su producción (iniciativa Comercio Justo). Este esquema ya ha iniciado en algunos productos de los Estados Unidos y Europa, y podría ser un mecanismo de promoción de productos mexicanos, tanto a nivel nacional como internacional, cuando se cumplan los derechos de los trabajadores, así como un castigo para los productores que denigren las condiciones de vida del trabajador. Dado el contexto en que se encuentran y el tipo de productos que elaboran, los jornaleros agrícolas podrían resultar beneficiados de este esquema.

Favorecer la inserción productiva y la valoración del trabajo de las comunidades con mayores niveles de marginación, especialmente indígenas.

Las grandes cadenas de distribución privadas, tales como supermercados y grandes almacenes, podrían disponer de un porcentaje de su espacio comercial (5%) para la venta directa de los productos campesinos e indígenas por parte de sus productores. En caso de que participen intermediarios, se deberá garantizar que al menos 50% del precio de venta final sea remitido a los productores directos. A nivel internacional, se podrían sustituir algunos gastos del servicio exterior mexicano, en términos de bienes inmuebles y gastos diplomáticos, por el establecimiento de servicios de comercialización internacional y puntos de venta directos de artesanías. Igualmente, podrían fortalecerse las redes de intercambio de bienes y servicios al interior de las comunidades, a fin de crear focos dinámicos de integración productiva local.

¿Y los salarios?

La demanda de resarcir inmediatamente la pérdida acumulada de los salarios es justa, pero puede resultar contraproducente. El que en México sólo una cuarta parte del ingreso nacional sea salarial, mientras que en los países ricos llega a ser 80%, no significa que aquí el remanente refleje ganancias empresariales. El ingreso nacional (remuneración de asalariados más excedente bruto de explotación), es tan bajo no sólo por los deteriorados salarios, sino porque en él se contabilizan los ingresos de los ejidatarios, productores comunales, cooperativistas, trabajadores por cuenta propia, microempresarios, etc. Si la mitad de la población ocupada vive de ingresos no salariales, no se puede pedir que el excedente bruto de explotación se reduzca a 20 por ciento.

Si bien en muchas grandes empresas los salarios no representan más que una pequeña parte de sus costos de producción, lo que significa grandes ganancias con respecto a los salarios, en la mayoría de las micros, pequeñas y medianas, así como en el gobierno, donde laboran en conjunto la mayor parte de los trabajadores, los salarios representan una proporción muy importante de sus costos. Si muchas micros, pequeñas y medianas empresas se encuentran en grandes dificultades frente a las crisis y a la competencia internacional, ¿qué les ocurriría si sus salarios aumentaran al doble o al triple? Si queremos un aumento realmente significativo y justo para un millón y medio de maestros que trabajan en el sector público, ¿de dónde va salir el dinero?... ¿de contratación de deuda, de inflación o de más impuestos? El pedir que el gobierno deje de gastar en otras áreas como el rescate

bancario, el Ejército o los ingresos, viáticos y pasajes de altos funcionarios implicaría discutir el conjunto de la organización del presupuesto público. Es lógico pedir que tales gastos se orienten hacia el aumento salarial, pero en ese caso, ¿por qué no a los ejidatarios, a los programas de salud, a la lucha contra la extrema pobreza, hacia la protección ecológica, hacia la vivienda popular, etc.? En suma, la respuesta del financiamiento para los aumentos salariales no es fácil ni es sólo cuestión de justicia, sino de evaluar las condiciones reales en las que nos encontramos y de una discusión amplia sobre los criterios presupuestales, especialmente públicos.

Un aumento salarial basado en el incremento de la productividad de la propia empresa podría implicar un mayor desplazamiento de los trabajadores calificados hacia las grandes empresas y una aún mayor vulnerabilidad de las micros, pequeñas y medianas. Por otra parte, la forma misma de medir la productividad para el conjunto de la economía representa un problema: por ejemplo, el precio del barril de petróleo en el último año y medio ha sido aumentado en más de cuatro veces. ¿Eso significa que la productividad por trabajador de Pemex ha subido en esa misma proporción? Obviamente no.

Por el contrario, si medimos la productividad en volumen y no en precio, difícilmente podremos comparar la productividad de bienes y servicios cualitativamente diferentes: ¿cómo comparar la evolución de la productividad de un diputado con la de una trabajadora de la industria maquiladora?

Por ello es menester plantear una alternativa de política salarial que permita resarcir el poder de compra de los asalariados, no inhibir la generación de empleo y enfrentar el control oligopólico de la economía. Esta política salarial tomaría como eje de decisión la transferencia de recursos de los sectores más a los menos económicamente poderosos. Esta solución implicaría rechazos políticos, pero toda alternativa implica afectar intereses, pues de lo contrario ya se hubiera tomado.

Cuatro criterios podrían definir la política salarial: *a)* la inflación, *b)* la productividad, considerada como PIB por trabajador en una rama, región o tamaño de establecimiento específico; *c)* la productividad propia de la empresa; y *d)* la definición de un criterio institucional para la recuperación salarial gradual, constante y estable.

En cuanto al primer factor, la idea sería ponderar a un mismo nivel tanto la inflación constatada como la prevista. Si los salarios se fijasen sólo con base en la inflación pasada (como antes de 1982), sería más difícil evitar que la inflación disminuyera. Si se fijan con base en la inflación esperada, generalmente se castiga a los salarios para bajar la inflación reduciendo la demanda, lo que favorece la concentración del ingreso. Si se ponderan igualmente ambas inflaciones, lo que se pierda o gane en poder de compra en un periodo se compensará en el periodo siguiente en sentido inverso. Así, este primer factor de evolución de salarios se expresaría de la siguiente manera:

$$\Delta W_t = \frac{\Delta P_{t-1} + \Delta P_t}{2}$$

ΔW_t = Incremento de salarios en el periodo "t"

ΔP_{t-1} = Incremento de precios en el periodo "t-1"

ΔP_t = Incremento de precios en el periodo "t"

Por ejemplo, si la inflación en el 2005 fue de 3.2% y el gobierno estima en sus Criterios generales de política económica una inflación para el 2001 de 3%, entonces la base del incremento salarial sería de 3.1% $((3.2 + 3.1)/2)$.

En cuanto al segundo factor, adicional al primero, podría establecerse un reparto social de utilidades entre las empresas del sector privado, a partir de una bolsa conformada por contribuciones del conjunto de ellas (con especial énfasis en el sector financiero no bancario) y repartida por el IMSS entre el conjunto de los cotizantes asalariados, perceptores de hasta "N" SM. Los recursos así obtenidos podrían ser iguales a una proporción de las utilidades generadas por el conjunto de las empresas que hayan reportado beneficios netos (por lo que se requiere de una vigilancia adecuada sobre los estados financieros de las empresas; por ejemplo, mediante la formación de un tribunal y un registro público de contabilidad empresarial). Los pagos a los trabajadores se harían cuatrimestralmente, en forma de bonos, procurando que el pago no coincida con los periodos de otros pagos significativos (aguinaldo y reparto de utilidades), a fin de evitar presiones inflacionarias.

Individualizando la distribución de los beneficios a nivel de la empresa, se podrían vincular los salarios al crecimiento del PIB por trabajador, considerando la ponderación de: *a)* la evolución nacional, *b)* la rama en cuestión, *c)* la región o estado y *d)* el tamaño del establecimiento. Tanto en este aspecto como en el previo, el papel de la negociación entre sindicatos y empresas sería fundamental en la forma de ponderar y estimar las variables.

$$\Delta W^t = \frac{\Delta\pi N_{t-1} + \Delta\pi R_{t-1} + \Delta\pi S_{t-1} + \Delta\pi T_{t-1}}{4}$$

$\Delta\pi N_{t-1}$ = Incremento del PIB por trabajador (miembro de la PEA) a nivel nacional en el periodo $t-1$

$\Delta\pi R_{t-1}$ = Incremento del PIB regional o estatal por trabajador en el periodo $t-1$.

$\Delta\pi S_{t-1}$ = Incremento del PIB sectorial o por rama por trabajador en el periodo $t-1$.

$\Delta\pi T_{t-1}$ = Incremento del PIB del tamaño de establecimiento (micros, pequeños, medianos o grandes) por trabajador en el periodo $t-1$.

Si suponemos que en el año 2006 aumenta el producto por trabajador a nivel nacional en 3%, en Jalisco en 3.2% , en la rama industrial a 4% y en las empresas medianas a 2.5%; entonces para una industria mediana instalada en Tonalá este factor implicaría un alza del salario que promedie los cuatro factores, es decir, 3.18%. Los fondos para pagar esta parte provendrían de la bolsa descrita por el reparto social de utilidades.

En el tercer factor se consideraría específicamente la evolución de la productividad propia de la empresa.

$$\Delta W^t = \Delta\pi E_{t-1}$$

$\Delta\pi E_{t-1}$ = Incremento de la productividad por trabajador de la empresa específica en el periodo $t-1$

Si suponemos que la empresa tonalteca que nos sirve de ejemplo haya aumentado su productividad (producto por trabajador) en 2.6%, este factor se promediaría con el anterior (3.18%) para incrementar el salario en 2.89% (más 7.85% resultante de la inflación, lo que daría 10.74%). Evidentemente, en una microempresa con menores aumentos de productividad, en regiones deprimidas y en una rama en crisis, no pagaría este aumento de productividad, sino uno correspondiente a sus circunstancias. En cambio, una gran empresa, situada en una región dinámica y produciendo exitosamente, pagaría un incremento superior.

De esta forma, conforme al segundo factor, el incremento salarial variaría por región, sector y tamaño de establecimiento, pero se generaría un efecto de compensación entre todos ellos. Cada empresa contribuiría en función de su ubicación en cada uno de los factores mencionados, por lo que la aportación de las grandes empresas apoyaría el incremento de salarios en las pequeñas; las regiones más productivas fortalecerían el crecimiento de las menos y los sectores más dinámicos señalarían la mejoría de los demás. Sin embargo, de acuerdo con el tercer criterio, se consideraría también el desarrollo de cada establecimiento particular.

Por último, se podría incrementar el salario en un factor " α " de compensación para los más bajos por la pérdida acumulada de poder adquisitivo. El financiamiento de este factor podría derivarse de un impuesto especial sobre la dispersión salarial.² A manera de ejemplo, se podría pensar en una contribución de X% del ingreso de los asalariados que perciban más de 100 SM mensuales, con porcentajes decrecientes hasta los perceptores de diez SM.³ El monto recaudado podría distribuirse entre quienes reciban menos de 3 SM, considerando una ponderación mayor para quienes tengan menos ingresos, así como para los rangos de ingreso con mayor número de trabajadores. Quienes ganen entre 3 y 10 SM no tendrían esta compensación ni contribuirían al impuesto.

Con respecto al SM de base que se utilizaría para referencia de los cálculos, éste podría partir de la consideración exclusiva de la media entre la tasa de inflación constatada y esperada, más el crecimiento porcentual del producto por trabajador (PIB/PEA).

En suma, la determinación de la evolución salarial se efectuaría con la suma ponderada de los factores mencionados:

$$\Delta W_t = \frac{\Delta P_{t-1} + \Delta P_t}{2} + \frac{((\Delta \pi N_{t-1} + \Delta \pi R_{t-1} + \Delta \pi S_{t-1} + \Delta \pi T_{t-1}) / 4) + \Delta \pi E_{t-1}}{2} + \alpha + \alpha$$

En el ejemplo que hemos manejado, los trabajadores de la empresa tonalteca que perciban menos de tres salarios mínimos tendrían un incremento salarial superior al 10.74 derivado del ejercicio que

² Los rangos y porcentajes que se exponen a continuación tienen como fin tan solo clarificar el ejercicio metodológico y no presentar una propuesta específica sobre los montos gravables o de los beneficiarios.

³ Según la Encuesta Nacional de Empleo de 2004, 2.8% trabajadores perciben más de 10 sm. Por su parte, 8.1% reciben de 5 a 10 sm.

hemos efectuado; los que percibieran de 3 a 10 SM sólo tendrían ese incremento, en tanto que los perceptores de mayores ingresos tendrían que pagar un impuesto compensatorio sobre parte del aumento salarial recibido.

Adicionalmente a los beneficios en favor de los trabajadores de regiones depauperadas, de los de micros y pequeñas empresa, de los sectores rezagados y de los trabajadores con menos ingresos, esta estructura permitiría impulsar la "formalización del sector informal" y la descentralización, al volverse atractiva para los trabajadores informales la regulación de sus actividades y para las regiones más abandonadas la instalación de empresas, debido a la transferencia de recursos de los sectores, regiones y empresas más poderosas.

En conclusión, la reforma a la LFT es indispensable, pero el aceptar la necesidad de la reforma no significa que ésta deba ir en un sentido de profundización en la lógica de la liberalización económica ni de destrucción de los derechos laborales. El momento histórico es muy distinto al de 1929 en que se promulgó o al de 1970 en que se reformó, pero las condiciones actuales, sobre todo sin el partido de Estado, podrían permitir otro tipo de acuerdo social y de reglas del juego, donde la flexibilización no sea unilateral del trabajo hacia el capital, sino de ida y vuelta.

Conclusión

El debate sobre alternativas en materia de empleo no está cerrado. Ni las instituciones financieras internacionales ni el desarrollo de la tradición crítica lo niegan. Sin embargo, el circunscribir el empleo al mercado de trabajo implica delimitar los intereses sociales por las supuestas racionalidades de optimización individual. Al plantearse la necesidad de una política de empleo se está planteando la necesidad de un mecanismo de cohesión social que no se circunscriba a una competencia que polarice aun más la distribución de la riqueza.

En las condiciones actuales podría señalarse que una política amplia de empleo no es financiera o políticamente viable. Sin embargo, al privilegiar la supuesta viabilidad financiera o de los grupos de poder político, corremos el riesgo de dejar de mirar la viabilidad social. Cabe entonces reflexionar: es social, es ética y es ecológicamente viable el rumbo actual. ¿No cabría el construir una viabilidad financiera y política en función de su sustentabilidad social y no al revés?