

Trabajo garantizado y política salarial para reducir la pobreza en México*

Job guarantee and wage policy to reduce poverty in Mexico

*Bruno Sovilla, Elmar Morales Sánchez
y Karina Guadalupe Gómez Méndez***

ABSTRACT

Because the labor market in southwest Mexico is very different from that in the north, a given wage policy may affect the two markets quite differently. It is shown that the southwest's high level of labor informality will not only prevent a minimum-wage increase from addressing that region's high level of poverty effectively, but will actually worsen Mexico's unequal territorial distribution of income. Therefore, we maintain that, under the current conditions of the country's labor market, saying that the existing policy of increasing the minimum wage will reduce both poverty and inequality amounts to a *contradictio in adiecto*. Such a policy will continue to be self-contradictory until it considers implementing, as well, a job guarantee policy.

Keywords: Minimum wage; job guarantee; territorial inequality. *JEL codes:* E24, J01, J08.

RESUMEN

Las características del mercado de trabajo de la región suroeste de México, donde se concentra la pobreza, son muy distintas a las que prevalecen en la del norte, y

* Artículo recibido el 28 de febrero de 2020 y aceptado el 24 de agosto de 2020. Los errores u omisiones son responsabilidad de los autores.

** Bruno Sovilla, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma de Chiapas (correo electrónico: bruno.sovilla@unach.mx). Elmar Morales Sánchez, Universidad Autónoma Metropolitana (correo electrónico: elmar.morales@hotmail.com). Karina Guadalupe Gómez Méndez, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma de Chiapas (correo electrónico: mikar574@gmail.com).

una política salarial puede tener un efecto diferenciado para cada una de ellas. Se muestra que las condiciones de informalidad laboral, más acentuadas en la primera de las dos zonas, irrecusablemente harán inefectivo un incremento por decreto del salario mínimo en ella, lo cual redundará en un empeoramiento de la desigualdad en la distribución territorial del ingreso. Sostenemos que, en las condiciones actuales del mercado de trabajo nacional, expresar que la actual política de recuperación del salario mínimo es eficaz para reducir la pobreza y la desigualdad es una *contradictio in adiecto*, y no dejará de serlo hasta que se adopte una política de trabajo garantizado que la acompañe.

Palabras clave: salario mínimo; trabajo garantizado; desigualdad territorial. *Clasificación JEL:* E24, J01, J08.

INTRODUCCIÓN

En enero de 2020 el salario mínimo (SM) general en México aumentó de 102 a 123 pesos diarios, siendo ahora equivalente a poco más de seis dólares estadounidenses al día, con un incremento acumulado de 39% entre diciembre de 2018 y enero de 2020. Sin embargo, el SM sigue siendo a todas luces anticonstitucional, pues no garantiza la satisfacción de las necesidades “de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural [...] y la educación obligatoria de los hijos” (artículo 123 constitucional, fracción VI). No sorprende, pues, que en periodos electorales todos los partidos políticos se expresen en favor de un aumento del SM general. El mismo presidente actual de México, A. M. López Obrador, ha prometido un sustancial incremento de éste, el cual deberá llegar a 176 pesos en 2024, con el fin de reducir la pobreza y la desigualdad en el país.

Nuestra hipótesis es que el aumento del SM será insuficiente para reducir la pobreza, porque beneficiará a los asalariados pobres de los estados ricos, mientras que en los estados del suroeste mexicano la población pobre seguirá trabajando en la informalidad, donde el SM no se aplica.

Al analizar las características de los mercados de trabajo de las regiones más ricas y pobres de México, se encuentra una relación directa entre los índices de pobreza y el empleo informal. En estas condiciones el SM no se aplica, porque, por definición, se requiere un contrato laboral formalmente establecido para que así sea. Si el objetivo es que los beneficios de un incremento salarial efectivamente lleguen a los ocupados pobres, es necesario

acompañarlo con una política de formalización del empleo que garantice su aplicación (Minsky, 1986).

Consideramos que la coyuntura política del México actual, donde finalmente se reconoce el fracaso de los programas asistencialistas del periodo neoliberal, es propicia para que la propuesta encuentre oídos. Ésta consiste en ofrecer trabajo a todas las personas que lo soliciten, con un salario digno que, por definición, se convertiría en el SM efectivo. Quien no encuentre empleo en el sector público o el privado tendrá la opción y el derecho (no la obligación) de acudir a una oficina pública de empleo y recibir una oferta de trabajo en el marco de un programa de trabajo garantizado (JG, por sus siglas en inglés). Los trabajadores más explotados en el sector privado tendrán la opción del empleo JG y no se les presionará para que acepten condiciones salariales y laborales adversas, como ahora.

Proponemos remplazar programas productivos como Sembrando Vida por otro a escala nacional, permanente y generalizable a las zonas rurales y urbanas donde más se concentra la pobreza, al cual deberá acompañar un sustancial incremento del SM que pueda garantizar la adquisición de la canasta alimenticia recomendable. Si Sembrando Vida busca la creación de empleos dedicados a tareas agrícolas —como la plantación de árboles maderables y frutales—, el programa JG en estas zonas se destinaría también a las tareas para su modernización, lo cual implica la construcción y la renovación de vías de comunicación; para la provisión de servicios básicos (agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, salud, educación, etc.), sorprendentemente inexistentes en algunas zonas rurales del suroeste mexicano, y para la construcción de toda la infraestructura y los servicios administrativos que esto conlleva.

En las zonas urbanas se crearían empleos en actividades de servicio con alto valor social, por ejemplo, ayuda a personas con discapacidad permanente y ancianas no totalmente autosuficientes (en sus desplazamientos, compras, preparación de alimentos, aseo personal, etc.); mejora de la seguridad en las escuelas, calles y carreteras; realización de actividades culturales (obras de teatro, actuaciones musicales) en escuelas, centros de rehabilitación y comunidades; atención a personas marginadas, incluyendo apoyos psicológicos, y distribución de ropa, comida y productos para el aseo a hogares que viven en extrema pobreza y a personas no autosuficientes, por citar algunas de ellas.

A lo largo del trabajo se irán aclarando los aspectos específicos y las razones que justifican la propuesta. En la sección I se resumen la forma en que ha

operado el esquema de determinación de los salarios mínimos en México y las razones subyacentes de la política de contracción salarial. En la sección II se elabora un análisis comparativo de los mercados de trabajo de las regiones suroeste y norte para mostrar que las condiciones de informalidad laboral más graves en el suroeste, en relación con las del norte, harán inefectivo el incremento del SM en el primer caso, lo cual contribuirá a ampliar la brecha de desigualdad entre ellas. En la sección III se esclarecen los fundamentos teóricos de la propuesta de empleo JG y se estudian los argumentos críticos más importantes que este enfoque ha suscitado; se concluye que el potencial de transformación social de un programa de empleo de esta naturaleza es más importante en economías en desarrollo como México. La sección IV presenta un modelo básico que permite aproximar las cantidades de empleo JG a crear, sus efectos indirectos sobre el empleo privado y su impacto sobre el presupuesto público; se elabora una propuesta de empleo JG para México mediante el cálculo de sus virtuales costos financieros de implementación, los cuales, tomando en cuenta el incremento al SM, no superan 5.1% del producto interno bruto (PIB). Finalmente, la sección V resume las conclusiones del trabajo.

I. LA DETERMINACIÓN DEL SALARIO MÍNIMO EN MÉXICO

En México se empezó a mencionar el SM en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917 en el artículo 123, fracción VI, con la finalidad de fijar un piso salarial suficiente para satisfacer las necesidades normales de una familia; sin embargo, tal enmienda ha sido sólo simbólica, pues su implementación no ha sido efectiva (Bensusán, 2015: 157).

Este precepto constitucional se rescató en 1934, cuando la Ley Federal del Trabajo (LFT) lo incorporó en su artículo 90 y definió así el primer SM de alcance nacional. No obstante, el régimen de determinación de estos salarios fue muy fragmentado, porque se recurrió a comisiones municipales subordinadas a juntas de conciliación y arbitraje instaladas en los estados (Cárdenas, Peralta y Cárdenas, 2008).

La reforma de 1962 al artículo 123 constitucional creó la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami) y estableció comisiones regionales en las diferentes zonas económicas, las cuales, con previa aprobación de la primera, fijaban el SM. Posteriormente, la reforma de 1987 al mismo artículo suprimió las comisiones regionales y permitió a la Conasami

ser la única responsable de establecer los salarios. A partir de entonces se eliminaron progresivamente las 111 zonas económicas y se instauraron sólo tres áreas geográficas (A, B y C), que en 2012 se redujeron a dos y en 2015, a una sola zona salarial general. Esta nueva administración, empero, volvió a establecer dos zonas salariales a partir de 2019.

La Conasami, el órgano institucional encargado de la fijación y la actualización de los salarios mínimos generales y profesionales, está integrada, según el artículo 551 de la LFT, por un representante gubernamental (presidente de la comisión y del consejo representativo), un consejo representativo (conformado por 11 representantes propietarios y 11 suplentes para trabajadores y patrones, respectivamente) y una dirección técnica.

Con el fin de proporcionar la información necesaria para que el consejo de representantes pueda revisar y establecer los salarios mínimos generales y profesionales, la dirección técnica elabora informes técnicos acerca del movimiento de los precios y sus repercusiones en el poder adquisitivo de los salarios, observa los indicadores más significativos de la economía y analiza las investigaciones proporcionadas por organizaciones de trabajadores y patrones. Los salarios mínimos se modifican anualmente y, de acuerdo con los artículos 570 y 573 de la LFT, podrán revisarse en cualquier momento, siempre que existan circunstancias económicas que lo justifiquen.

En cuanto a la evolución del esquema de salarios mínimos, pueden distinguirse, en términos generales, cinco etapas de reformas: el establecimiento del SM sin ninguna calificación por vez primera en 1917; la distinción en 1931 entre SM general y SM para los trabajadores del campo; la diferenciación en 1962 entre salarios mínimos generales y profesionales (los primeros regían en una o varias zonas económicas y los segundos se aplicaron a determinadas ramas de la industria, el comercio, las profesiones y los oficios); la eliminación en 1987 del concepto de SM del trabajador del campo, y, finalmente, la reducción paulatina a partir de 1992 de las 88 profesiones registradas a las 59 existentes en 2019.

Concomitante con dichos cambios, el SM ha sufrido desde la década de los ochenta una brusca reducción de 70% en su poder de compra, y su valor real en 2019 resulta insuficiente para adquirir la canasta alimenticia recomendada. La Conasami ha incumplido el mandato constitucional: asegurar el valor digno y suficiente del SM. Los reajustes salariales realizados por la institución en las últimas cuatro décadas han sido siempre inferiores a la inflación observada, es decir, la contracción real del SM ha sido persistente.

En contraste, los sueldos de los funcionarios dirigentes de la comisión han sido exorbitantes. Basilio González Núñez, quien fue presidente de la Conasami por 27 años (desde 1991 hasta 2018), tenía un salario mensual de 173 000 pesos (sin incluir prestaciones), mientras que los ajustes al SM decididos en el seno de la institución eran de unos pocos pesos anuales.

Estas circunstancias apremiaron la discusión sobre la necesidad de incrementar el SM. El debate se reavivó en 2014, cuando M. A. Mancera, en ese momento jefe de gobierno de la Ciudad de México, denunció la anticonstitucionalidad de los salarios mínimos y exhortó a un debate nacional sobre la urgencia de elevarlos (Mancera, 2014).

El secretario de Trabajo, el director de la Conasami y varios de sus integrantes calificaron de insensata y contraproducente la propuesta (Provencio, 2015). Algunos de sus argumentos fueron: *a*) muy pocos ganan el SM; *b*) su aumento desatará incrementos de las tarifas públicas, porque el SM es una referencia legal para fijar multas, cargos y precios diversos; *c*) el aumento del SM generará inflación por el impacto directo en los costos de producción de las empresas que lo aplican, e indirecto en las negociaciones salariales de los demás trabajadores, más propensos a demandar mejoras salariales cuando el SM aumenta;¹ *d*) los salarios mínimos no deben aumentarse por arriba de lo que crece la productividad general de la economía, y *e*) los incrementos salariales provocarán más desempleo e informalidad laboral, lo que terminará perjudicando a la clase trabajadora en su conjunto.

A raíz de la discusión que se generó, se produjeron los siguientes cambios: 1) en 2014 se creó la Comisión Consultiva para la Recuperación Gradual y Sostenida de los Salarios Mínimos Generales y Profesionales, con el fin de que se propusieran las bases de una política de recuperación salarial; 2) con el objetivo de eliminar las brechas salariales entre zonas geográficas, se suprimieron en 2015 las dos zonas geográficas, así, el SM de 70.10 pesos se convirtió en el único a nivel nacional; 3) en 2016 se instituyó la Unidad de Medida y Actualización (UMA), con el objetivo de desvincular el SM de las tarifas y montos ajenos al campo laboral para reducir la posibilidad de efectos sobre los precios de posibles incrementos salariales, y 4) en 2016 se creó el Monto Independiente de Recuperación (MIR), el cual fue una innovación en el proce-

¹ En la literatura esto se conoce como “efecto faro”: variaciones en el SM mueven toda la estructura salarial en la misma dirección.

diminuto de fijación de los salarios con el objetivo único de contribuir a la recuperación del poder adquisitivo del SM general.

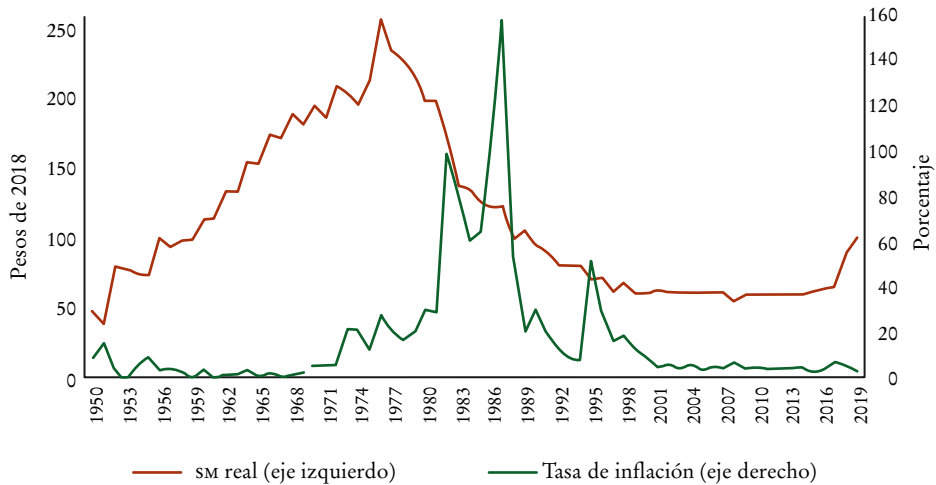
Durante la anterior administración priista comenzó una ligera recuperación del SM (gráfica 1) que se ha acentuado en la administración del presidente López Obrador, quien ha expresado reiteradamente su interés en revertir la política de contracción salarial prevaleciente desde los años ochenta. La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) asegura que la nueva política de salarios mínimos permitirá saldar una deuda histórica con los trabajadores de menores ingresos, incentivará el mercado interno y permitirá atajar la informalidad (STPS, 2019).

Como parte de la nueva estrategia de recuperación del SM, en 2019 se volvieron a crear dos distintas zonas geográficas salariales. La primera es la Zona Libre de la Frontera Norte,² donde el SM se fijó en 176.72 pesos diarios, y la segunda es la zona general (resto del país), en la que hay un SM de 102.68 pesos diarios. Para enero de 2020 estos salarios aumentaron a 185.56 y 123.22 pesos diarios en la zona fronteriza del norte y en el resto del país, respectivamente. Por lo tanto, entre diciembre de 2018 y enero de 2020 el aumento acumulado del SM ha sido de 110% en la frontera norte y de 40% en el resto del país.

A pesar de este aumento, el SM nominal aún es insuficiente, pues en términos reales está todavía lejos del nivel alcanzado en 1976, en su pico más alto. De acuerdo con el Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), en 2017 el ingreso mínimo indispensable para adquirir la canasta alimenticia recomendada (CAR) familiar diaria fue de 245 pesos diarios. Por su parte, en 1987 la cantidad de horas de trabajo remuneradas al SM necesarias para adquirir la CAR fue de cuatro con 53 minutos, mientras que en 2017 se necesitaron más de 24 horas para adquirir la misma CAR (CAM, 2018).

En la evolución del SM, en el periodo de 1950 a 2019 (gráfica 1) se pueden distinguir tres etapas: la primera, de 1950 a 1976, cuando crece y llega a su punto más alto; la segunda, de 1976 al 2000, cuando se contrae y detiene su caída, y la tercera, del 2000 a 2016, cuando regresa a los niveles alcanzados en los años cincuenta. A partir de 2017 parece empezar una cuarta etapa de recuperación, pero es temprano para poder calificarla.

² La Zona Libre de la Frontera Norte comprende cinco municipios de Baja California, 11 de Sonora, ocho de Chihuahua, ocho de Coahuila, uno de Nuevo León y 10 de Tamaulipas.

GRÁFICA 1. *Salario mínimo real diario y tasa de inflación^a*

^a La tasa de inflación de 1950 a 1969 se calculó con el Índice General de Precios al Mayoreo de la Ciudad de México.

FUENTE: elaboración propia con datos de las Estadísticas Históricas de México (SM), el Banco de Información Económica del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (inflación 1970-2019) y las Series Estadísticas Históricas de Precios del Banco de México (inflación 1950-1969).

Durante el periodo conocido como el “milagro mexicano” (desde los años cincuenta hasta la mitad de los setenta) la economía se caracterizó por tasas de crecimiento del PIB por arriba de 6% en promedio anual, bajos niveles de inflación e incremento real del poder adquisitivo de los salarios; así, el SM real se cuadruplicó y llegó a su pico en 1976.

Esta etapa se interrumpió en los años ochenta durante la “década perdida”, la cual inició con la crisis de la deuda en 1982 y estuvo acompañada de un proceso inflacionario grave que desembocó en una hiperinflación de 158% en 1987; ésta inicialmente se intentó paliar mediante la implementación de políticas fiscales y monetarias restrictivas que, eventualmente, fracasaron. El Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico de finales de los ochenta puso en marcha políticas heterodoxas que introdujeron dos anclas antiinflacionarias: el tipo de cambio, mantenido a un nivel nominal casi fijo, y los salarios, los cuales crecieron por debajo de la inflación (Moreno-Brid y Ros, 2010).

El desempeño de las anclas fue exitoso (gráfica 1) (Perrotini y Vázquez, 2017; López y Valencia, 2019); sin embargo, en cuanto a los salarios, el efecto colateral fue el que ya conocemos: la contracción de su poder de compra,

que afectó principalmente a los trabajadores más pobres y redundó en la consecuente contracción de la demanda y la ampliación de las brechas de desigualdad en la distribución del ingreso.

Es interesante la relación directa entre la expansión (contracción) real de los salarios y el crecimiento (estancamiento) real de la economía. Durante el periodo en el que el SM real se elevó (desde la década de los cincuenta hasta mediados de la de los setenta), el PIB real per cápita creció 3.2% en promedio anual. Cuando el SM real se contrajo (desde la década de los ochenta hasta el 2000), el crecimiento del PIB real per cápita apenas fue de 1%. Esta aparente correlación indicaría que nuestra economía está liderada por los salarios, es decir, que el crecimiento del producto depende directamente de la participación de los salarios en el ingreso total. Una razón es que los asalariados tienen una propensión al consumo mayor que el promedio de la economía, de manera que, cuando una acción distributiva los beneficia, la demanda agregada y la producción global aumentan. La contracción real de los salarios se ha reflejado en la caída de la participación de las remuneraciones totales al factor trabajo en el ingreso total. En la década de los setenta, cuando el SM real crecía, los salarios representaron 40% del PIB, mientras que en 2012 disminuyeron hasta 27% (Samaniego, 2014).

Otra perspectiva para entender la razón de la contracción salarial surge en el contexto de la apertura comercial, en la cual la economía mexicana se inserta a partir del ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1986, cuando el salario era un factor de competitividad importante. Esto se reafirmó durante la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ahora denominado Tratado México, Estados Unidos y Canadá (TMEC), en la cual los representantes de los Estados Unidos y Canadá denunciaron que los bajos salarios en México habían sido una herramienta competitiva desleal, al considerarlos una especie de *dumping* social para atraer inversiones que afectaba a los países miembros. De acuerdo con el INEGI, en 2018 el salario pagado en el sector manufacturero en México fue de 2.37 dólares por hora, mientras que en los Estados Unidos era de 21.5 dólares por hora (nueve veces más por realizar la misma actividad). Por esto, uno de los acuerdos del TMEC es que al menos 40% de un automóvil ensamblado en la región debe hacerse en zonas donde los trabajadores cobren un salario de al menos 16 dólares por hora.

En resumen, las siguientes razones justifican la recuperación del SM: 1) su contracción real ha significado costos sociales y económicos elevados — como

el empobrecimiento de la gran masa de trabajadores asalariados del país— y contracción de la demanda agregada y de la producción, lo cual ha agravado la tendencia al estancamiento económico; 2) la utilización del SM como ancla antiinflacionaria e instrumento para ganar competitividad contradice en la letra y el espíritu el artículo 123 constitucional y permite que la política salarial pierda relevancia como instrumento para fijar un piso salarial digno, y prevenir la caída en la pobreza de los trabajadores menos calificados y vulnerables, así como que aumente la desigualdad en la distribución salarial (Bosch y Manacorda, 2010); 3) México tiene el SM en dólares más bajo de los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y está además entre los más bajos de Latinoamérica; 4) la evolución del SM en México ha estado totalmente desligada de la productividad (cuadro 1): mientras que en las décadas de los ochenta y los noventa ésta creció, el SM real decrecía aceleradamente. Asimismo, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020), en 2018 México se ubicó por encima de la media latinoamericana en cuanto a productividad laboral promedio y ocupó el sexto lugar, ligeramente por debajo de Chile, Panamá, Brasil, Argentina y Costa Rica, siendo algunos de ellos países que han experimentado una considerable recuperación real de su SM.

II. MERCADO DE TRABAJO: UNA COMPARACIÓN ENTRE LAS REGIONES SUROESTE Y NORTE

La política salarial en América Latina ha dado como resultado dos modelos: uno exitoso, en el que el aumento al SM ha sido efectivo para reducir la pobreza y la desigualdad (Brasil, Argentina, Uruguay), y otro que ha fracasado en países como Guatemala y Ecuador, donde un SM alto no se ha tradu-

CUADRO 1. *Tasa de crecimiento promedio de la productividad laboral y del salario mínimo real*

<i>Periodo</i>	<i>Productividad</i>	<i>SM real</i>
1980-1990	0.96%	-7.05%
1990-2000	3.40%	-4.43%
2000-2010	-0.90%	-0.23%

FUENTE: elaboración propia con datos del INEGI.

cido en una mejoría en las condiciones de los trabajadores más pobres, porque en el sector privado prevalecen relaciones laborales informales y de trabajo por cuenta propia. Este último es también el caso de México; entonces, ¿qué tan efectivo será el incremento del SM en las condiciones actuales del mercado laboral, considerando que en la mayoría de los estados prevalece la informalidad laboral?

Para responder a la pregunta, elaboramos un análisis comparativo del mercado laboral entre dos regiones: por un lado, la región suroeste, conformada por los estados más pobres del país: Chiapas, Oaxaca y Guerrero, y, por otro, la región norte, integrada por los estados con mayor PIB per cápita: Nuevo León, Coahuila y Baja California Sur.

Con base en datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, cuarto trimestre de 2019), mostramos el desbalance entre regiones en cuanto a la población ocupada que ingresa hasta un SM (incluyendo a los ocupados que no reciben ingresos): la proporción es de 53.8% en la región suroeste y de 12.4% en el norte (cuadro 2). Además, la evidencia empírica (Bell, 1997; Kaplan y Pérez-Arce, 2006) ha mostrado que el incremento del SM tiene efectos positivos sobre el ingreso de los ocupados formales en la parte baja de la distribución salarial (de uno a dos SM); sin embargo, este efecto disminuye a

CUADRO 2. *Ingresos de la población ocupada (porcentaje del total de ocupados) de los estados de las regiones suroeste y norte, cuarto trimestre de 2019*

<i>Entidad</i>	<i>No recibe ingresos</i>	<i>Cero a un SM</i>	<i>Uno a dos SM</i>	<i>Dos a tres SM</i>	<i>Tres a cinco SM</i>	<i>Más de cinco SM</i>	<i>No esp.</i>
Chiapas	13.3	41.9	27.1	8.9	6.6	1.6	0.5
Oaxaca	22.2	34.1	20.6	10.4	4.3	1.5	7
Guerrero	23.5	25.3	27.8	11.7	4.3	0.9	6.4
Nuevo León	1.9	9.5	23.1	28.6	17.2	9	10.7
Coahuila	1.5	12.3	34.6	25.7	13.5	6.2	6.1
Baja California Sur	1.8	11.5	23.4	23	21.5	9.5	9.2
Región suroeste	19.1	34.7	25.1	10.2	5.2	1.4	4.3
Región norte	1.8	10.6	26.7	27.1	16.5	8.2	9.1

FUENTE: elaboración propia con datos de la ENOE.

CUADRO 3. *Perfil socioeconómico de la población ocupada con ingresos de cero a un SM y uno a dos SM por región, cuarto trimestre de 2019*

Región y remuneración	Suroeste	Norte	Suroeste	Norte
	Cero a un SM		Uno a dos SM	
	Por condición laboral (porcentaje)			
Trabajadores subordinados y remunerados	37.2	51	75.3	85.2
Trabajadores por cuenta propia	58.1	45.9	21	12.9
Empleadores	4.7	3.1	3.7	1.9
	Según sector de actividad (porcentaje)			
Primario	30.6	7.8	13.4	4
Secundario	23.1	16.4	19.8	31.8
Terciario	45.9	75.3	66.2	63.7
	Según jornada laboral (porcentaje)			
Menos de 35 horas	42.9	63.3	17.9	21.2
Más de 35 horas	57	36.1	82	78.4
	Por prestaciones laborales (porcentaje)			
Sin prestaciones	92.1	75.5	66.1	30.1

FUENTE: elaboración propia con datos de la ENOE.

medida que el ingreso salarial es mayor. Entonces, para el caso de México, ¿quiénes se beneficiarán de un hipotético incremento del SM?

Para conocer a los potenciales beneficiarios de un incremento en el SM, construimos el perfil de los ocupados que ingresan de cero a un SM y desde más de uno hasta dos SM en ambas regiones (cuadro 3). En la región norte la mitad de los ocupados que ingresa de cero a un SM se constituye por trabajadores subordinados o remunerados, 75.3% está en el sector terciario, 63.3% trabaja menos de 35 horas semanales y 75.5% no cuenta con prestaciones laborales, es decir, tiene un empleo informal. En la región suroeste, por el contrario, más de la mitad de la población ocupada que ingresa de cero a un SM es cuentapropista; se encuentran trabajando en el sector primario y terciario 30.6 y 45.9%, respectivamente; 36.1% trabaja más de 35 horas semanales, y 92.1% está en la informalidad laboral. Respecto de los ocupados que ingresan de uno a dos SM, los resultados son análogos a los anteriores para las respectivas regiones. En los estados del suroeste los trabajadores que ingresan de cero a un SM y que deberían beneficiarse de un incremento salarial no lo

CUADRO 4. *Población ocupada según modalidad de empleo por región (porcentaje), cuarto trimestre de 2019*

	Suroeste	Norte
<i>Trabajadores subordinados y remunerados</i>	46	78.7
<i>Empleadores</i>	5.3	3.8
<i>Trabajadores por cuenta propia</i>	37.1	15.6
<i>Trabajadores no remunerados</i>	11.4	1.7

FUENTE: elaboración propia con datos de la ENOE.

CUADRO 5. *Informalidad laboral en la población ocupada asalariada (porcentaje), cuarto trimestre de 2019^a*

	Cero a un SM	Uno a dos SM	Dos a tres SM	Tres a cinco SM	Más de cinco SM
<i>Suroeste</i>	91.9	66.1	56.9	33.6	37.9
<i>Norte</i>	75.1	30	24.9	20.2	24.1

^aPara estimar estas proporciones, se consideró trabajador informal a todo aquel asalariado que no cuenta con prestaciones laborales, de manera que los asalariados formales se calcularon como la diferencia entre el total de asalariados y los asalariados sin prestaciones laborales en cada una de las regiones y de los grupos salariales.

FUENTE: elaboración propia con datos de la ENOE.

harán debido a que son, en su mayoría, trabajadores cuentapropistas e informales. Asimismo, los trabajadores que ingresan de uno a dos SM son en su mayoría asalariados, pero informales.

La información de los cuadros 2 y 3 muestra que la región norte tiene una proporción de ocupados de bajos ingresos (hasta un SM, incluyendo a los que no reciben ingresos) muy inferior a la que prevalece en el suroeste. Además, desempeñan jornadas laborales comparativamente más cortas (36.1% trabaja más de 35 horas por semana) que los trabajadores de bajos ingresos del suroeste (57% trabaja más de 35 horas por semana).

El cuadro 4 muestra la población ocupada por modalidad de empleo como proporción de la población ocupada total en ambas regiones, considerando todos los grupos salariales. En la región norte 78.7% pertenece a los trabajadores asalariados (subordinados y remunerados) y sólo 17.3% se conforma por cuentapropistas y trabajadores no remunerados. En contraste, en la región suroeste 46% incluye asalariados y cerca de 50% integra a cuentapropistas y trabajadores no remunerados.

El cuadro 5, por su parte, muestra que incluso dentro de estas proporciones de trabajo asalariado prevalece la brecha de la informalidad laboral entre regiones.

Los datos confirman que, al predominar la informalidad laboral en el suroeste, no se espera que el incremento del SM sea efectivo en esta región. Si en 2019 en esa misma zona más de la mitad de la población ocupada ni siquiera alcanzó el SM diario (19% no recibió ingresos y 35% apenas alcanzó el SM), no hay razón para esperar que un incremento salarial la beneficie. De hecho, este aumento incentivaría aún más a los empleadores a no pagar el SM a sus trabajadores. La región norte, por otro lado, muestra un panorama más alentador que el anterior. Se esperaría, pues, que un incremento *pari passu* del SM sea proporcionalmente más efectivo en el norte que en el suroeste.

Si la condición necesaria de efectividad del incremento del SM es la predominancia del trabajo asalariado formal, los datos indican que los estados desfavorecidos son los que históricamente han sido los más pobres: Chiapas, Guerrero y Oaxaca. Hay un gran contraste entre las entidades sureñas y los estados de Nuevo León, Baja California Sur y Coahuila, cuya tradición de dinamismo económico y mayor formalidad laboral los coloca en una situación favorable ante una política de recuperación del salario mínimo.

Consideramos que en las condiciones laborales actuales un incremento salarial no es suficiente para combatir la pobreza. Una política de este tipo no hará más que acentuar los problemas de desigualdad en la distribución territorial del ingreso, porque la brecha de informalidad laboral entre regiones provocará que un incremento general del SM beneficie a los asalariados pobres de los estados ricos y no a los más necesitados en los estados pobres.

Insistimos: una política de creación de empleos formales es necesaria a fin de que el incremento del SM tenga éxito en su propósito de fijar un piso salarial mínimo, efectivo y digno para todos los trabajadores. Sólo la combinación de ambas medidas constituirá una política social exitosa de lucha contra la pobreza.

III. UNA NUEVA POLÍTICA SOCIAL BASADA EN EL TRABAJO GARANTIZADO

El incremento al SM debe ser parte integral de una política social más amplia y ambiciosa que tenga por objetivo garantizar el derecho al trabajo bien remunerado para todos los mexicanos.

Un programa de trabajo garantizado (JG) implica que el gobierno se comprometa a mantener una demanda de trabajo perfectamente elástica en todo

momento a un salario nominal fijo (Minsky, 1986). Específicamente, consiste en abrir oficinas públicas de empleo en todo el territorio nacional en las que se ofrezca un cargo a todos aquellos dispuestos a trabajar por un salario nominal que necesariamente se convierta en el SM de toda la economía. El objetivo es asegurar realmente un ingreso mínimo mediante el empleo de todas las personas que no logren conseguirlo en los sectores privado y público. Según la propuesta de Minsky, el gobierno debe proporcionar un empleo a la medida del trabajador y no viceversa, como propone la teoría convencional.

Este tipo de programa ha sido aplicado en algunas economías capitalistas en periodos de crisis. Las experiencias más interesantes fueron: la de los Estados Unidos con el programa de empleo denominado Working Progress Administration, en el marco de la nueva política social para enfrentar la crisis de 1929 (New Deal); la de Argentina, después de la crisis de 2002 con el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, y, actualmente, la de la India, con el programa que nos parece más cercano al que estamos proponiendo para México: el Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Scheme (MGNREGS).

El MGNREGS es el mayor programa JG actualmente aplicado y es parte de una estrategia permanente para enfrentar la pobreza endémica de las zonas rurales de la India.³ En cuanto a sus resultados, es amplia la evidencia empírica que demuestra cómo éste se ha traducido en mejoras sustanciales en las condiciones de vida de los sectores más vulnerables de la población rural. El programa ha aumentado la participación laboral gracias a la incorporación de una parte importante de la fuerza de trabajo femenina rural anteriormente inactiva, la cual, además, se ha beneficiado con el incremento real de sus salarios en relación con los de los hombres. El MGNREGS ha favorecido el empoderamiento de la mujer, al elevar su poder de negociación salarial y mejorar las oportunidades de obtener un ingreso independiente para vivir (Pankaj y Tankha, 2010), lo que ha reducido la brecha salarial de género (Azam, 2011; Khera y Nayak, 2009). Estos beneficios fueron superiores en comparación con cualquier otro programa de gobierno, a pesar de que

³El programa fue introducido con una ley del congreso de la India en septiembre de 2005 y garantiza 100 días de trabajo al año con un salario mínimo a las familias en zonas rurales cuyos miembros adultos están dispuestos a desempeñar funciones que no requieran altos grados de capacitación. Se trata de un programa autoselectivo (las personas se presentan voluntariamente a las oficinas del empleo), pues la condición para entrar es estar dispuestos a trabajar en tareas sencillas, por ejemplo, en la construcción de obras públicas y en el cuidado del medio ambiente en las zonas rurales.

existen varios factores socioculturales, económicos y de ubicación que los afectan adversamente (Reddy, Reddy, Nagaraj y Bantilan, 2014).

Las mejoras en el consumo de la población rural más pobre (tribus y castas) también fueron sustanciales. Por ejemplo, el gasto alimentario y no alimentario mensual per cápita de estos hogares en el estado de Andhra Pradesh aumentó en promedio 9.6 y 23%, respectivamente (Ravi y Engler, 2015). El consumo en la temporada de inactividad agrícola se elevó 30%, lo que permitió que la pobreza de estos hogares se redujera a la mitad y se suavizaran las fluctuaciones estacionales del consumo (Klonner y Oldiges, 2014). Además, el programa permitió que los más pobres de aquella entidad mejoraran su ingesta nutricional (consumo de proteínas y energéticos) y adquirieran bienes duraderos domésticos y equipo para el trabajo agrícola (Deininger y Liu, 2013).

Asimismo, el MGNREGS coadyuvó a la reducción de la migración total de la población rural a las zonas urbanas en aproximadamente 28%, ya que garantizó un empleo bien remunerado en los lugares de origen (Ravi, Kapoor y Ahluwalia, 2012). El salario mínimo se hizo efectivo no sólo dentro del programa, sino además en todo el sector privado, pues la remuneración establecida en aquél se convirtió en el salario mínimo aplicado en todo el sector privado (Azam, 2011). Sin embargo, no todo ha sido positivo, pues existe evidencia empírica que sugiere que —al menos en el estado de West Bengal— prevalece el clientelismo partidista en la ejecución del MGNREGS, lo cual ha mermado su eficiencia (Das, 2015).

A nivel teórico, la propuesta JG nace del enfoque poskeynesiano. En un primer momento es esbozada por Minsky (1986) y posteriormente desarrollada por Wray (1998), Mosler (1997) y Mitchell (1998) desde el mismo enfoque, con el cual se ha librado un debate fecundo. Los argumentos contrarios a la propuesta JG se pueden reunir en un plano político y otro estrictamente económico.

Los argumentos políticos en contra del programa derivan de Kalecki (1943), quien afirmó que en una economía capitalista no es posible alcanzar el pleno empleo por las resistencias de la clase capitalista. Según Sawyer (2003 y 2005), economista kaleckiano, el programa JG podría además ser utilizado por gobiernos conservadores para reducir el poder de negociación de los sindicatos, tanto en el sector público como en el privado.

Consideramos que los argumentos del profesor Sawyer serían válidos en el contexto de las economías capitalistas desarrolladas, pero no en México,

donde hay una economía emergente con altos niveles de pobreza y de desigualdad. En las zonas más pobres del suroeste mexicano el acceso al empleo público se da de acuerdo con un *ius sanguinis*, por pertenecer a las familias dominantes. En el caso de los empleos menos retribuidos, es todavía frecuente —a pesar de que el discurso oficial lo niegue— la herencia de plazas de trabajo o su compra-venta. En estas condiciones, un programa JG sería útil en el intento de eliminar las barreras clientelares que separan a quienes están en la economía formal de los que están afuera, pues aseguraría a todos un empleo público con un SM. Además, el sector JG serviría para motivar el esfuerzo de los trabajadores de mejorar su formación técnica y profesional e ir sumando méritos que, posteriormente, se tomarían en cuenta en la asignación de plazas definitivas dentro del sector público mejor remuneradas.

Un programa de empleo de esta naturaleza podría generar resistencias entre las clases sociales privilegiadas, porque provocaría escasez de trabajadores dispuestos a laborar con salarios miserables. Esto se observó en los Estados Unidos en los años treinta, cuando las familias ricas no encontraban fácilmente trabajadoras domésticas y los terratenientes del sur no podían disponer, como de costumbre, de la mano de obra barata para los periodos de cosecha, porque el empleo JG representó una mejor alternativa para los trabajadores. La presencia de estas resistencias estaría mostrando, pues, una virtud más del programa: obligaría a los empleadores en el sector privado a pagar un salario nominal al menos igual al salario del programa que, como hemos dicho, se convierte *ipso facto* en el SM efectivo de la economía.

En el plano económico, las críticas más contundentes al programa las han vertido los economistas poskeynesianos (López-Gallardo, 2000; Aspromourgos, 2000; Kadmos y O'Hara, 2000; Sawyer, 2003 y 2005; Seccareccia, 2004; Palley, 2014 y 2015) y pueden ser resumidas en los siguientes puntos:

1. La adopción del programa JG implica la adhesión a la teoría monetaria moderna, la versión actual del chartalismo.
2. El programa requiere un incremento importante del gasto público, que lo hace difícilmente financiable.
3. Determina un incremento de las importaciones, lo cual crearía un déficit del sector exterior no sostenible en países como México.
4. Provoca el aumento de la inflación y la desestabilización macroeconómica.

En la siguiente sección abordaremos una respuesta a los primeros dos puntos mediante la construcción de un modelo simple que nos permitirá evaluar la consistencia de un programa JG en México en las condiciones actuales del mercado laboral. Anticipamos que no es necesario adoptar la teoría monetaria moderna para financiar un programa JG de alcance nacional, pues el déficit presupuestario requerido resulta financiable mediante los instrumentos convencionales (aumento de impuestos o emisión de deuda pública). En relación con el tercer punto, proponemos (como en Sovilla, 2019) el pago de una parte del salario de los trabajadores del sector JG en vales, los cuales se podrán gastar sólo en el mercado interno y en productos que estimulen hábitos de consumo más saludables entre la población más pobre.

En cuanto a las presiones inflacionarias, se han identificado, en general, cuatro fuentes potenciales: 1) inflación por exceso de oferta de dinero provocado por el déficit presupuestario; 2) inflación por el “rompimiento” de la barrera de desempleo NAIRU (*non-accelerating inflation rate of unemployment*), la cual está ligada con la espiral salarios-precios que provocaría una política de pleno empleo; 3) inflación por la aparición de “cuellos de botella” en una economía multisectorial, que también está relacionada con la barrera inflacionaria tipo NAIRU, y 4) inflación de costos por el incremento del salario que suscita la implementación de un programa JG.

El primer punto refleja un enfoque de la inflación basado en la teoría cuantitativa del dinero; sin embargo, coincidimos con Moore (1979) y Lavoie (1984), quienes muestran que en las economías monetarias modernas, en las que el proceso de creación y destrucción del dinero es endógeno, es decir, donde toda oferta de dinero está determinada por su demanda no puede haber exceso de oferta de dinero, o sea, no es posible la inflación por exceso de oferta de dinero.

El segundo punto augura presiones inflacionarias, porque un programa JG haría caer la tasa de desempleo por debajo de la NAIRU. Al no existir el desempleo como mecanismo eficaz para disciplinar las demandas salariales de los trabajadores, lo que se espera son incrementos continuos de salarios y precios en una espiral creciente. Lo cierto es que un programa JG reemplaza a la NAIRU por una tasa de empleo JG que Mitchell (1998) denomina NAIBER (*non-accelerating inflation buffer employment ratio*), que es la relación entre el empleo JG y el empleo total, y cumple con una función análoga. La notable diferencia es que esta última se integra de personas empleadas en el pro-

grama JG, quienes ingresan un SM en vez de estar desempleadas sin recibir ningún salario.

La razón por la que la NAIBER es tan efectiva como la NAIRU para disciplinar los precios reside en que: 1) el trabajador JG representa una “amenaza” (deseable en el caso de México) para el empleo del trabajador convencional público y privado, y 2) el SM en el programa es fijo y se mantiene marginalmente inferior al salario promedio del resto de la economía a medida que el empleo se expande (Mitchell y Wray, 2005). Si el alto nivel de empleo induce a los trabajadores a reclamar incrementos salariales, el empleador simplemente puede amenazar con remplazarlos por trabajadores JG con el mismo perfil en caso de que persistan las demandas. Naturalmente, el trabajador público o privado no estará dispuesto a trabajar por un salario nominal inferior al actual, de manera que desistirá en sus exigencias y la espiral salarios-precios se debilitará.

El tercer punto implica que la inflación puede surgir de la existencia de asimetrías en la distribución de capacidades de producción en una economía multisectorial, lo cual ocasionaría “cuellos de botella” a medida que la producción y el empleo crezcan. La crítica de Palley (2014 y 2015) sugiere que los distintos sectores productivos alcanzan la inelasticidad de su oferta gradualmente y nunca al mismo tiempo. Esto determina una curva de oferta agregada inicialmente horizontal (con bajos niveles de empleo y producción), con pendiente positiva a medida que los primeros sectores llegan al pleno empleo, y vertical en el pleno empleo de todos los sectores.

Estas asimetrías son más preocupantes en economías subdesarrolladas donde existe escasez general de capital físico (maquinarias y equipos), y la barrera inflacionaria se alcanza muy por debajo del pleno empleo. En éstas la expansión uniforme de la demanda agregada podría provocar presiones sobre los precios, incluso si persiste una gran cantidad de fuerza de trabajo desempleada. Para minimizar los efectos inflacionarios de un programa JG, es indispensable que su implementación sea gradual, de manera que permita que la capacidad productiva de las industrias se expanda concomitantemente (Bezerra-Gomes y Cabral de Lourenço, 2009) y se acompañe de estrategias adecuadas de promoción, desarrollo e introducción de nuevas y mayores tecnologías de producción en las diferentes industrias que componen la economía (Nell, 2017).

El cuarto punto, concerniente a la inflación de costos, implica que el incremento salarial inherente a la implementación del programa provocará

un aumento en los costos de producción que se traducirá en presiones inflacionarias. Esto es poco probable, pues el SM fijo y estable del programa establece un ancla nominal, la cual determina un salario de referencia para la fuerza de trabajo en la economía y hace aún más evidente la capacidad de un programa JG de estabilizar los precios. Si en un primer momento el SM efectivo del programa debe fijarse por encima del SM actual, es natural esperar que la parte baja de la distribución salarial de la economía dé un “salto” a este nuevo nivel. La consecuencia es que algunos empleadores se enfrentarán a un grado más alto de costos laborales, los cuales tendrán que absorber, mediante una combinación de precios más altos, mayor productividad laboral y menores ganancias. Sin embargo, como es evidente, este efecto es un salto en los precios de un nivel a otro que no debería desbordar en una espiral inflacionaria.

Además, la naturaleza contracíclica del programa JG (Mitchell, 1998) proporcionará un elemento de estabilidad adicional a la demanda que deberá contribuir a la estabilidad de precios. En la fase de contracción (expansión) de la economía, cuando el sector privado reduce (incrementa) su demanda de trabajo, el gasto JG aumentará (se disminuirá) automáticamente para garantizar el pleno empleo en todo momento.

Por otro lado, debe tomarse en cuenta que en el capitalismo la inflación no es una enfermedad estrictamente monetaria, sino resultado, también, de la continua confrontación social entre las clases que luchan por la repartición del producto (Barkin y Esteva, 1979; Rowthorn, 1977; Brittan, 1978; Rosenberg y Weisskopf, 1981). En este enfoque, el control de la inflación, como expresión monetaria de la contienda social, dependerá de la existencia de: 1) acuerdos institucionales que encaucen la lucha social, y 2) condiciones reales del desarrollo que permitan, a través del Estado, atender en medida suficiente los reclamos básicos de los grupos en conflicto (Barkin y Esteva, 1979). La reducción de la tasa de inflación en México a partir de los años ochenta, concomitante con el deterioro real de los salarios y las condiciones de trabajo, pone en evidencia las demandas de clase que han sido atendidas. No es extraño, pues, que actualmente los trabajadores comiencen a exigir la atención de sus intereses pecuniarios. Tampoco sorprenderá si estos reclamos, al no encontrar respuesta en un futuro cercano, se vuelven más estridentes y dan paso a confrontaciones directas y violentas.

Si se pretende evitar futuros conflictos frontales y la aparición de presiones inflacionarias que amenacen la estabilidad política y económica del sis-

tema, el gobierno deberá atender las exigencias básicas de la clase desfavorecida. Consideramos que la política social que proponemos, la cual garantiza un empleo bien remunerado para todos y todas, tiene este potencial, pues atenuaría significativamente las demandas materiales más importantes de los trabajadores, lo cual redundaría en estabilidad de precios y relativa prosperidad económica y social.

IV. UN PROGRAMA DE TRABAJO GARANTIZADO PARA MÉXICO

Desarrollaremos un modelo simple que permitirá aproximar las cantidades a crear de empleo JG, conocer sus efectos sobre el empleo privado y simular los costos financieros que implica su virtual ejecución en México considerando el incremento salarial en dos distintos escenarios.

La población objetivo del programa estará denotada por E_{JG} . Asumimos que el incremento anual del gasto público total que implica su implementación tiene dos componentes: 1) gasto anual en inversión operativa, que involucra el gasto en pago de salarios a los nuevos empleados más el de adquisición de bienes de capital (materiales, instalaciones y equipos) requeridos por los nuevos trabajadores, y 2) gasto anual en actividades administrativas inherentes a la implementación y la operación eficiente del programa.⁴

Supondremos que una proporción k ($0 < k < 1$) del gasto en inversión JG es gasto en capital, de manera que la otra proporción $1-k$ es gasto en pago de salarios. Asimismo, que el gasto administrativo es una fracción a ($0 < a < 1$) del gasto en inversión JG. Por su parte, W será el salario nominal anual por trabajador, es decir, el salario nominal diario multiplicado por el número de días laborables al año. Al expresar el incremento anual del gasto público JG en términos del gasto salarial, llegamos a la siguiente expresión:

$$\Delta G_{JG} = [(1 + a)/(1 - k)]WE_{JG} \quad (1)$$

Sin embargo, este incremento en el gasto público provocará un aumento en el ingreso agregado (ΔY) mediante los efectos multiplicadores del primero, que, a su vez, y con fundamento en la ley de Okun, estimulará la

⁴Entre otras actividades, están la elaboración de planes presupuestales, la evaluación de proyectos prioritarios, la identificación de la población objetivo, la estimación de la oferta y la demanda de trabajo, la supervisión de las actividades en el lugar del trabajo, etcétera.

creación indirecta de nuevos empleos privados en la economía (Levrero, 2019; Mastromatteo y Esposito, 2015; Antonopoulos, Adam, Kim, Masterson y Papadimitriou, 2014). Formalmente, estas dos relaciones se expresan por las ecuaciones (2) y (3):

$$m(\Delta G_{jg}/Y) = \Delta Y/Y \quad (2)$$

$$-\Delta u = \varphi(\Delta Y/Y) \quad (3)$$

Donde $m(m > 0)$ es el multiplicador keynesiano convencional; $-\Delta u$ es la reducción porcentual de la tasa de desempleo, y φ es el inverso del coeficiente de Okun.⁵ La expresión de la cantidad de empleo privado (E_p) que un programa JG crearía indirectamente, la cual es función de este nivel de empleo (ecuación [4]), se deduce al remplazar la ecuación (1) en la (2), lo que resulta en la (3) y, finalmente, multiplicarla por la población económicamente activa (PEA). Por su parte, la creación directa de empleos JG se define como la brecha de desempleo a cerrar menos el empleo privado que se origina como consecuencia de la creación directa de empleos JG (ecuación [5]).

$$E_p = \{[m\varphi(1 + a)W(PEA)]/[(1 - k)Y]\}E_{jg} \quad (4)$$

$$E_{jg} = (PEA - E) - E_p \quad (5)$$

Las expresiones (4) y (5) forman un sistema de ecuaciones lineales simultáneas que pone en evidencia la interdependencia entre ambas cantidades de trabajo. Resolvemos mediante el método de la matriz inversa,⁶ el cual nos arroja las siguientes soluciones:

$$E_{jg} = \{[(1 - k)Y]/[(1 - k)Y + m\varphi(1 + a)(PEA)W]\}(PEA - E) \quad (6)$$

$$E_p = \{[m\varphi(1 + a)(PEA)W]/[(1 - k)Y + m\varphi(1 + a)(PEA)W]\} \\ (PEA - E) \quad (7)$$

⁵ El trabajo seminal de Okun (1962) sugiere una relación bidireccional entre las dos variables; así, la interpretación del coeficiente implicaría que si un incremento de 1% en el producto real provoca una reducción de $\varphi\%$ en la tasa de desempleo, una reducción de 1% en la tasa de desempleo provocará un incremento de $1/\varphi\%$ en el producto real.

⁶ Este método sugiere que, si el sistema puede escribirse en forma matricial como: $AX = B$, su solución será: $X = A^{-1}B$, siempre que A^{-1} exista.

Resulta sencillo demostrar que $E_{jg} + E_p = PEA - E$, es decir que la suma de las ecuaciones (6) y (7) permite cerrar la brecha de desempleo en la economía. Para simular las cantidades específicas de empleo a crear en México y aproximar el incremento anual del déficit presupuestario que implica la aplicación del programa, resulta imprescindible establecer ciertas hipótesis acerca de los valores de las variables y los parámetros involucrados en las soluciones.

En lo que se refiere a las proporciones k y a del gasto en capital y en servicios administrativos, respectivamente, el programa MGNREGS implementado en la India (Dutta, Murgai, Ravallion y Van de Walle, 2014; Reddy et al., 2014) ha demostrado que: 1) por cada seis dólares empleados en pago de salarios, se gastan otros cuatro en compra de materiales y equipos que requiere la nueva fuerza de trabajo, y 2) el gobierno central utiliza 6% del gasto en inversión para cubrir costos administrativos del programa.

En cuanto al salario nominal, el CAM de la UNAM ha estimado que el ingreso salarial mínimo por trabajador indispensable para adquirir la canasta alimenticia recomendable (CAR) familiar diaria en México fue de 245.34 pesos por día en 2017 (CAM, 2018). Si proyectamos este dato a precios del cuarto trimestre de 2019, el SM indispensable para adquirir la CAR es de 265.87 pesos diarios. Respecto de los días laborables por año, el calendario laboral 2020 del INEGI calcula que son 250.

Con base en Garry y Rivas (2015), calculamos que el multiplicador de corto plazo del gasto público para México es aproximadamente 1.72, es decir, por cada 10 pesos de incremento de gasto público, el ingreso agregado aumenta en 17 pesos.⁷ Finalmente, Alarcón y Soto (2017) estimaron que el coeficiente de Okun para México es aproximadamente 2.99, de manera que su inverso es 0.33, es decir, por cada 1% de incremento en el producto, la tasa de desempleo se reduce en 0.33%. Todos los valores se reúnen en el cuadro 6.

⁷ El dato de los autores es el inverso del multiplicador, es decir, $1/m = 0.02$, el cual implica que, por cada 1% que el gasto público crece, el PIB nacional aumenta en 0.02% (Garry y Rivas, 2015: 29). Sin embargo, este valor relaciona el incremento porcentual del gasto con uno del PIB, pero lo que nosotros buscamos es la relación entre el incremento porcentual del gasto público en términos del PIB y el del PIB. Para encontrar el valor del multiplicador en esta relación, basta calcular: $1/m = 0.02 * (G/Y)$. Con base en datos del INEGI de 2019 para el gasto público total (G) y el PIB nominal nacional (Y), se encuentra que $1/m = 0.579$ —coherente con el dato del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2015), que es $1/m = 0.6$ —. Finalmente, deducimos que $m = 1.72$.

CUADRO 6. *Variables y parámetros básicos*^a

<i>PG capital</i> (k)	<i>PG adm.</i> (a)	<i>SM/tra.</i> (w)	<i>DL/año</i>	<i>Mult.</i> (m)	<i>C. Okun</i> (φ)	<i>PIB nom.</i> (MP) (Y)	<i>PEA</i>
Dutta et al. (2014)		CAM (2018)	INEGI (2020)	Garry y Rivas (2015)	Alarcón y Soto (2017)		INEGI (2019)
0.4	0.06	\$265.87	250	1.72	0.33	23 961 983	57 349 577

^a PG = proporción del gasto; SM = salario mínimo; tra. = trabajo; DL = días laborables; MP = millones de pesos.

FUENTE: elaboración propia.

Si se utilizan estos valores en las ecuaciones (6) y (7), llegamos a las siguientes expresiones:

$$E_{jg} = 0.86(PEA - E) \quad (8)$$

$$E_p = 0.14(PEA - E) \quad (9)$$

Para México, de cada 100 nuevos empleos, 86 deberán ser JG y 14, empleos privados que se crearán de manera indirecta. Alternativamente, estos últimos en términos del JG son $E_p = 0.16E_{jg}$, es decir, por cada 100 empleos creados de forma directa, como consecuencia se espera la creación de 16 nuevos empleos privados. Este efecto supuesto en México es inferior al predicho en Grecia, donde se estima que por cada 10 trabajadores JG se generarán en consecuencia cuatro nuevos empleos privados. Esto se debe, en parte, al valor del multiplicador del gasto considerablemente más alto en Grecia —2.32— (Antonopoulos et al., 2014), en comparación con el de México.

Para calcular las cantidades específicas de empleo directo e indirecto y los costos financieros de implementación, supondremos dos escenarios de referencia. El objetivo del primero será la absorción total de la población desocupada y de los trabajadores que se encuentran laborando en condiciones críticas.⁸ De acuerdo con el INEGI (cuarto trimestre de 2019), las personas

⁸ El INEGI explica que éste es un indicador de condiciones inadecuadas de la ocupación desde el punto de vista del tiempo de trabajo, los ingresos salariales o una combinación insatisfactoria de ambos, la cual resulta particularmente sensible en las áreas rurales del país. Incluye a los que trabajan menos de 35 horas semanales por razones ajenas a sus decisiones, los que laboran más de 35 horas semanales con ingresos inferiores al SM y los que laboran más de 48 horas semanales y ganan hasta dos salarios mínimos. La tasa de condiciones críticas de la ocupación se ubicó en 18.8% en el cuarto trimestre de 2019.

CUADRO 7. *Creación efectiva de empleos JG
y esperada de empleos privados (personas)*

<i>Escenario</i>	<i>Empleo público JG</i>	<i>Empleo privado indirecto</i>	<i>Creación total de empleo</i>
1	10 673 080	1 737 478	12 410 559
2	15 044 977	2 449 182	17 494 160

FUENTE: estimaciones propias.

desempleadas sumaron 1 942 071 y la población ocupada en condiciones críticas, 10 468 488. El objetivo es la creación total de 12 410 559 nuevos empleos. Al remplazar esta brecha en las ecuaciones (8) y (9), se deducen las cantidades específicas de empleo directo e indirecto, respectivamente (cuadro 7).

El segundo escenario, más ambicioso, tiene como objetivo la absorción del desempleo, 1 942 071; la población ocupada que no recibe ingreso salarial alguno, 3 358 459; los ocupados que reciben de cero a un SM, 11 060 229, y 3% de la población en edad laboral (15 años de edad en adelante) que no forma parte activa de la fuerza de trabajo pero que reactivaría la implementación del programa.

El supuesto razonable aquí es que la reactivación laboral en México será equivalente a la ocurrida en Argentina tras la implementación del programa de empleo Jefes y Jefas de Hogar Desocupados. En esta experiencia la tasa de actividad se incrementó 1.2% de mayo a octubre de 2002 (Banco Mundial, 2017). Esto se explica por la reactivación de los trabajadores desalentados (desempleo oculto) y por la incorporación de personas típicamente inactivas (amas de casa e hijas, por ejemplo) (Tcherneva y Wray, 2005). En México este incremento de 1.2% en la tasa de participación laboral equivale a 1 133 401 personas, lo cual implica una reducción de 3% en la población no económicamente activa. El objetivo en este escenario es la creación total de 17 494 160 nuevos empleos. Los resultados acerca de la creación directa e indirecta de empleos se presentan en el cuadro 7.

A partir de estas cantidades de empleo, es posible calcular los hipotéticos incrementos anuales del déficit presupuestario que, por dos razones, serán inferiores a los inicialmente esperados: 1) el incremento en el ingreso agregado provocará un aumento endógeno de ingresos tributarios, y 2) la implementación del programa generará ahorros fiscales al remplazar algunos de los programas sociales asistencialistas y de apoyos económicos limitados que imperan en el país.

El incremento endógeno de los impuestos será $\Delta T = t\Delta Y$, donde t es un indicador de la tasa impositiva promedio. Por su parte, el incremento del ingreso agregado es $\Delta Y = m\Delta G_{jg}$, de lo cual resulta que $\Delta T = tm\Delta G_{jg}$. A su vez, ΔG_{jg} está dado por la ecuación (1) donde, al remplazarlo, se deduce el incremento en los impuestos: $\Delta T = [tm(1+a)/(1-k)]WE_{jg}$. Finalmente, la ecuación general del incremento porcentual del déficit presupuestario (ΔD) será igual a la diferencia entre el incremento porcentual del gasto JG y la suma de los aumentos porcentuales de impuestos y ahorros fiscales (ΔAF), todo en términos del PIB:

$$(\Delta D/Y) = \{[(1-tm)(1+a)]/(1-k)\}(WE_{jg}/Y) - (\Delta AF/Y) \quad (10)$$

Asumiremos que la tasa impositiva promedio en México equivale a los ingresos tributarios no petroleros como porcentaje del PIB de 2017 que, de acuerdo con la OCDE (OECD Tax Database), fue de 16.2%. Por su parte, con base en el Presupuesto de Egresos de la Federación 2019, estimamos que el ahorro fiscal generado equivaldría a 0.2% del PIB.⁹ Los resultados de las estimaciones aparecen en el cuadro 8.

Los resultados indican que el costo financiero de un programa nacional JG bien remunerado no es exorbitante. En el primer escenario el déficit presupuestario generado es aproximadamente de 3.6% del PIB, mientras que en el segundo, más ambicioso, de 5.1 por ciento.

Estas estimaciones demuestran que su implementación no exige la adhesión a la teoría monetaria moderna, la cual sugiere la creación de dinero como forma de financiamiento. Es factible financiar este déficit presupuestario con incremento de impuestos o emisión de bonos públicos. Particularmente, nos inclinamos en favor de una reforma fiscal que eleve la recaudación tributaria, dados los márgenes para lograrlo. La presión fiscal de México citada arriba es bastante baja si se compara con el promedio de los países OCDE, que fue de 34.2% en 2017 (OECD Tax Database). Sin recurrir al endeudamiento público, nos parece viable el financiamiento de un programa JG como el que propone-

⁹ Suponemos la eliminación del Programa de Fomento a la Economía Social, el Programa de Coinversión Social, el Programa Prospera, el Programa Sembrando Vida y otros proyectos menores, y el hecho de que permanezcan únicamente la Pensión para el Bienestar de las Personas Adultas Mayores, el Seguro de Vida para Jefas de Familia y la Pensión para el Bienestar de las Personas con Discapacidad Permanente.

CUADRO 8. *Simulación de los costos financieros anuales de dos programas JG para México^a*

Es.	SM (\$)	DL	JG (personas)	ΔGS	ΔGC	ΔGA	ΔGT	ΔT	ΔAF	ΔD
1	265.8	250	10 673 080	3	2	0.3	5.2	1.5	-0.2	3.6
2	265.8	250	15 044 977	4.2	2.8	0.4	7.4	2.1	-0.2	5.1

^a Es. = escenario; DL = días laborables por año; GS = gasto salarial; GC = gasto capital; GA = gasto administrativo; GT = gasto total; T = impuestos; AF = ahorro fiscal; D = déficit presupuestario.

FUENTE: estimaciones propias.

mos si el gobierno toma las medidas pertinentes¹⁰ para elevar unos cuantos puntos porcentuales la recaudación de impuestos.

V. CONCLUSIONES

El incremento del SM es un tema debatido en México, y las mayores fuerzas políticas comparten esta necesidad. Sin embargo, pocos reflexionan sobre la efectividad de esta maniobra para la reducción de la pobreza, sobre todo en el suroeste del país. En este trabajo hemos mostrado que el solo incremento del SM no es suficiente para aumentar los ingresos de los ocupados más pobres, porque muchos de ellos no perciben un salario (son cuentapropistas). Además, los asalariados más pobres, si encuentran empleo, lo hacen en la economía informal, donde no existe un contrato laboral formal y el SM establecido por ley no es un referente para la determinación de los salarios en general.

La conclusión, sin embargo, no está en contra de una política de incremento del SM. Por el contrario, urgimos a comprender que la capacidad de transformación social de una política como ésta es limitada si no se acompaña con la creación de empleo formal, lo cual nos sugiere retomar la recomendación de Minsky: un SM se hace efectivo mediante un programa de garantía de empleo que lo proporcione a todo el que lo necesite.

¹⁰ Jaime Ros (2015), por ejemplo, sugirió que, si todos los impuestos existentes en el país (IVA, ISR, etc.) se remplazan por un único impuesto de 50% aplicado a 1% de la población más rica (el cual concentra entre 21 y 30% del ingreso total), se logra una recaudación tributaria aproximada de 10 a 15% del ingreso nacional.

En caso contrario, el aumento del SM, por sí solo, se aplicaría únicamente a los asalariados de los estados más ricos del norte del país, donde la cuota de empleo formal es mucho mayor en comparación con los estados del suroeste, donde se concentra la pobreza. Si esto es así, el resultado será, naturalmente, la ampliación de la desigualdad en la distribución territorial del ingreso.

Con base en dos escenarios distintos de creación de empleo JG en México, construimos un modelo simple que calculó sus potenciales efectos sobre el empleo privado y el déficit presupuestario. Determinamos que el costo del programa no será superior a 5.1% del PIB y el efecto multiplicador sobre el sector privado será bastante limitado, de manera que el probable impacto sobre el sector externo será también reducido.

No siempre las buenas intenciones se traducen en resultados positivos, y un análisis cuidadoso de los mercados laborales regionales confirma nuestra preocupación. Esperamos que la nueva administración federal comprenda la necesidad de potenciar los programas de creación de empleo para que la política de recuperación salarial cumpla su cometido: reducir la pobreza y la desigualdad en el país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcón, M. A., y Soto, I. M. (2017). Heterogeneidad estructural en la estimación de la *Ley de Okun* para el caso mexicano. *Realidad, Datos y Espacio. Revista Internacional de Estadística y Geografía (INEGI)*, 8(3), 73-92. Recuperado de: https://rde.inegi.org.mx/rde_23/rde_23.pdf
- Antonopoulos, R., Adam, S., Kim, K., Masterson, T., y Papadimitriou, D. (2014). *Responding to the Unemployment Challenge: A Job Guarantee Proposal for Greece*. Nueva York: Levy Economics Institute of Bard College.
- Aspromourgos, T. (2000). Is an employer-of-last resort policy sustainable? A review article. *Review of Political Economy*, 12(2), 141-155.
- Azam, M. (2011). *The Impact of Indian Job Guarantee Scheme on Labor Market Outcomes: Evidence from a Natural Experiment* (discussion paper series, núm. 6548). Bonn, Alemania: Banco Mundial/Institute for the Study of Labor. Recuperado de: <http://ftp.iza.org/dp6548.pdf>

- Banco Mundial (2017). *Implementation Completion and Results Report (Loan 073578) on a Loan in the Amount of US\$600 Million to the Argentine Republic for the Jefes de Hogar (Heads of Household) Program* (report ICR355). Banco Mundial.
- Barkin, D., y Esteva, G. (1979). *Inflación y democracia, el caso de México*. México: Siglo XXI Editores.
- Bell, L. (1997). The impact of minimum wages in Mexico and Colombia. *Journal of Labor Economics*, 15(3), 102-135. Recuperado de: <https://doi.org/10.1086/209878>
- Bensusán, G. (2015). Los mecanismos de fijación de los salarios mínimos en México en una perspectiva comparativa: el marco institucional y los interlocutores sociales. En M. A. Mancera (ed.), *Del salario mínimo al salario digno* (pp. 153-189). México: Consejo Económico y Social de la Ciudad de México. Recuperado de: http://www.sedecodf.gob.mx/archivos/Etiquetas_Verticales/2015/Libro_Salario_Minimo_al_Salario_Digno.pdf
- Bezerra Gomes, Z., y Cabral de Lourenço, A. L. (2009). The applicability of the employer of last resort program to Brazil. *Journal of Post Keynesian Economics*, 32(2), 291-310. doi: 10.2753/PKE0160-3477320210
- Bosch, M., y Manacorda, M. (2010). Minimum wages and earnings inequality in urban Mexico. *Centre for Economic Policy Research Applied Economics*, 2(4), 128-149. Recuperado de: http://personal.lse.ac.uk/manacorm/MW_Mexico.pdf
- Brittan, S. (1978). Inflación y democracia. En F. Hirsch y J. H. Goldthorpe (comps.), *La economía política de la inflación* (pp. 191-216). México: Fondo de Cultura Económica.
- CAM (2018). *México 2018: Otra derrota social y política a las clases trabajadoras; los aumentos salariales que nacieron muertos* (reporte de investigación 127). México: UNAM. Recuperado de: <https://cam.economia.unam.mx/1018-2/>
- Cárdenas, O. M. E., Peralta, A. C., y Cárdenas, H. M. (2008). *Salario mínimo en México*. Insyde. Recuperado de: http://insyde.org.mx/wp-content/uploads/2013/08/salario_minimo_en_mexico.pdf
- CEPAL (2020). Estadísticas e indicadores. CEPAL. Recuperado de: https://cepalstat-prod.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e

- Das, U. (2015). Does political activism and affiliation affect allocation of benefits in the rural employment guarantee program: Evidence from West Bengal, India. *World Development*, 67, 202-217. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.10.009>
- Deininger, K., y Liu, Y. (2013). *Welfare and Poverty Impacts of India's National Rural Employment Guarantee Scheme: Evidence from Andhra Pradesh* (IFPRI discussion paper 01289). International Food Policy Research Institute. Recuperado de: http://www.esocialsciences.org/Download/repecDownload.aspx?fname=A2013101417541_20.pdf&fcategory=Articles&AId=5530&fref=repec
- Dutta, P., Murgai, R., Ravallion, M., y Van de Walle, D. (2014). *Right to Work? Assessing India's Employment Guarantee Scheme in Bihar*. Banco Mundial. Recuperado de: <http://doi.org/10.1596/978-1-4648-0130-3>
- FMI (2015). *Mexico. Selected Issues* (IMF Country Report 15/314). Washington, D. C.: FMI. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2015/cr15314.pdf>
- Garry, S., y Rivas, J. C. (2015). An analysis of the contribution of public expenditure to economic growth and fiscal multipliers in Mexico, Central America and the Dominican Republic, 1990-2015. *ECLAC Studies and Perspectives Series Mexico*, (173), 1-56.
- INEGI (2019). Banco de Información Económica. México: INEGI. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- INEGI (2020). Normateca Institucional. México: INEGI. Recuperado de: <https://sc.inegi.org.mx/Normateca2010/menuNormateca.jsp?codigo=02010207>
- Kadmos, G., y O'Hara, P. (2000). The taxes-drive-money and employer of last resort approach to government policy. *Journal of Economic and Social Policy*, 5(1), 1-23.
- Kalecki, M. (1943). *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista (1933-1970)*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kaplan, D. S., y Pérez-Arce, F. (2006). El efecto de los salarios mínimos en los ingresos laborales de México. *El Trimestre Económico*, 73(289), 139-173. Recuperado de: <https://doi.org/10.20430/ete.v73i289.556>
- Khera, R., y Nayak, N. (2009). Women workers and perceptions of the National Rural Employment Guarantee Act. *Economic and Political Weekly*, 44(43), 49-57.
- Klonner, S., y Oldiges, C. (2014). *Safety Net for India's Poor or Waste of*

- Public Funds? Poverty and Welfare in the Wake of the World's Largest Job Guarantee Program* (discussion paper series 564). Heidelberg: Universidad de Heidelberg. Recuperado de: http://archiv.ub.uni-heidelberg.de/volltextserver/16875/1/Klonner_Oldiges_2014_dp564.pdf
- Lavoie, M. (1984). Credit and money: The dynamic circuit, overdraft economics and post-keynesian economics. En M. Jarsulic (ed.), *Money and Macro Policy* (pp. 63-84). Nueva York: Springer.
- Levero, E. S. (2019). On the criticism of and obstacles to the employer of last resort policy proposal. *International Journal of Political Economy*, 48, 41-59. Recuperado de: <https://doi.org/10.1080/08911916.2018.1564494>
- López, J., y Valencia, R. (2019). Fighting inflation in Mexico: Theory and evidence. *Journal of Post Keynesian Economics*, 42(2), 169-190. Recuperado de: <https://doi.org/10.1080/01603477.2018.1521288>
- López-Gallardo, J. (2000). Budget deficit and full employment. *Journal of Post Keynesian Economics*, 22(4), 549-563.
- Mancera, M. A. (2014). *Política de recuperación del salario mínimo en México y en el Distrito Federal*. México: Atril. Recuperado de: https://data.finanzas.cdmx.gob.mx/documentos/politica_de_recuperacion.pdf
- Mastromatteo, G., y Esposito, L. (2015). Employer of last resort program for Italy: It's cheaper than you think. *Binzagr Institute for Sustainable Prosperity, Policy Note*, (105), 1-5.
- Minsky, H. (1986). *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven: Yale University Press. Recuperado de: <https://altexploit.files.wordpress.com/2017/08/hyman-minsky-stabilizing-an-unstable-economy-2008.pdf>
- Mitchell, W., y Wray, L. R. (2005). In defense of employer of last resort: A response to Malcolm Sawyer. *Journal of Economics Issues*, 39(1), 235-244.
- Mitchell, W. F. (1998). The buffer stock employment model and the NAIRU: the path to full employment. *Journal of Economic Issues*, 32(2), 547-555. Recuperado de: http://www.billmitchell.org/publications/journals/J30_1998.pdf
- Moore, B. J. (1979). The endogenous money stock. *Journal of Post-Keynesian Economics*, 2(1), 49-70.
- Moreno-Brid, J. C., y Ros, J. B. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Mosler, W. (1997). Full employment and price stability. *Journal of Post*

- Keynesian Economics*, 20(2), 167-182. Recuperado de: <https://doi.org/10.1080/01603477.1997.11490146>
- Nell, E. J. (2017). The employer of last resort for a 'capital-poor' economy. En M. J. Murray y M. Forstater (eds.), *The Job Guarantee and Modern Money Theory. Realizing Keynes's Labor Standard* (pp. 73-88). Cham, Suiza: Palgrave Macmillan. Recuperado de: <https://doi.org/10.1007/978-3-319-46442-8>
- Okun, A. M. (1962). *Potential GNP: Its Measurement and Significance* (paper 190). Cowles Foundation. Recuperado de: <https://milesorak.files.wordpress.com/2016/01/okun-potential-gnp-its-measurement-and-significance-p0190.pdf>
- Palley, T. (2014). Money, fiscal policy, and interest rates: A critique of modern monetary theory. *Review of Political Economy*, 27(1), 1-23.
- Palley, T. (2015). The critics of modern monetary theory (MMT) are right. *Review of Political Economy*, 27(1), 45-61.
- Pankaj, A., y Tankha, R. (2010). Empowerment effects of the NREGS on women workers: A study in four states. *Economic and Political Weekly*, 45(30), 45-55.
- Perrotini, H. I., y Vázquez, M. J. A. (2017). Is the wage rate the real anchor of the inflation targeting monetary policy framework? *Investigación Económica*, 76(302), 9-54. Recuperado de: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/rie/article/view/63281/55576>
- Provencio, E. (2015). Debate y política sobre salarios mínimos. En M. A. Mancera (ed.), *Del salario mínimo al salario digno* (pp. 203-220). México: Consejo Económico y Social de la Ciudad de México. Recuperado de: http://www.sedecodf.gob.mx/archivos/Etiquetas_Verticales/2015/Libro_Salario_Minimo_al_Salario_Digno.pdf
- Ravi, S., y Engler, M. (2015). Workfare as an effective way to fight poverty: The case of India's NREGS. *World Development*, 67, 57-71. doi: 10.1016/j.worlddev.2014.09.029
- Ravi, S., Kapoor, M., y Ahluwalia, R. (2012). *The Impact of NREGS on Urbanization in India* (discussion draft). SSRN. doi: 10.2139/SSRN.2134778
- Reddy, D. N., Reddy, A. A., Nagaraj, N., y Bantilan, C. (2014). *Impact of Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Act (MGNREGA) on Rural Labor Markets* (working paper 58). International

- Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics. Recuperado de: <http://vdsa.icrisat.ac.in/Include/reports/wps58.pdf>
- Ros, J. (2015). *¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad?* México: Colmex/UNAM.
- Rosenberg, S., y Weisskopf, T. E. (1981). A conflict theory approach to inflation in the postwar U. S. Economy. *American Economic Review*, 71(2), 42-47.
- Rowthorn, R. E. (1977). Conflict, inflation and money. *Cambridge Journal of Economics*, 1(3), 215-239.
- Samaniego, N. (2014). La participación en el ingreso nacional, el regreso a un tema olvidado. *CEPAL. Serie Estudios y Perspectivas*, 33(157), 1-31. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37279/S1420829_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sawyer, M. (2003). Employer of last resort: Could it deliver full employment and price stability? *Journal of Economic Issues*, 37(4), 881-907.
- Sawyer, M. (2005). Employer of last resort: A response to my critics. *Journal of Economic Issues*, 39(1), 256-264.
- Seccareccia, M. (2004). What type of full employment? A critical evaluation of 'government as the employer of last resort' policy proposal. *Investigación Económica*, 63(247), 15-43.
- Sovilla, B. (2019). Increasing the minimum wage with the state as employer of last resort: A "predistribution" proposal for Mexico. *International Journal of Political Economy*, 47(18), 1-22. Recuperado de: <https://doi.org/10.1080/08911916.2018.1517463>
- STPS (2019). *Nueva política de salarios mínimos* (comunicado de prensa). STPS. Recuperado de: <https://www.gob.mx/stps/es/articulos/nueva-politica-de-salarios-minimos-187185?idiom=es>
- Tcherneva, P. R., y Wray, L. R. (2005). *Gender and the Job Guarantee: The Impact of Argentina's Jefes Program on Female Heads of Poor Households* (working paper 50). Center for Full Employment and Price Stability. Recuperado de: www.cfeps.org/pubs/wp/wp50.htm
- Wray, R. L. (1998). *Understanding Modern Money: The Key to Full Employment and Price Stability*. Cheltenham: Edward Elgar. Recuperado de: http://93.174.95.29/_ads/099BABBD3294A9B5EB54AC4EC6BBBE11