

Trabajo y desarrollo

Eugenia Correa*

Introducción

Por mucho tiempo los análisis de la situación económica de México se inician considerando el desempeño del crecimiento y específicamente del producto interno bruto (PIB). Un indicador cuyo desempeño, en los últimos años, se vincula al devenir de la economía estadounidense. En todo caso, se recurre a los conocidos índices de actividad manufacturera, comercial, etcétera. Se agrega, para evaluar el desempeño económico, el ritmo de inflación y el balance fiscal, el tipo de cambio y las exportaciones. Muy lejos quedan en los análisis económicos el empleo y los salarios. El comportamiento del empleo se desprende o deriva del crecimiento económico, aunque eventualmente no vaya en paralelo y su camino sea más errático y rezagado. Mientras que los salarios sólo pueden ajustarse al crecimiento de la productividad, lo cual los mantiene siempre rezagados.

El empleo sigue siendo visto y analizado como un subproducto, un resultado de las tendencias del crecimiento económico. De ahí que las políticas empeñadas en reducir el desempleo se enfoquen en formular los incentivos necesarios para que el mercado pueda crear más empleo. Así, se considera que las políticas que contribuyen a reanimar el crecimiento serán las políticas que también, en algún momento, reducirán el desempleo. En esta perspectiva, otro problema es que el crecimiento económico en nuestros días no sea capaz de crear el suficiente empleo. Se argumenta que el crecimiento no aumenta el empleo debido, por ejemplo, a los cambios tecnológicos, a la adversa demografía, a la inflexibilidad de las normas laborales, o bien a que

*Profesora del posgrado en Economía-UNAM. La autora agradece el apoyo de Katya Puga y Enrique Mendoza, así como de la DGAPA-UNAM.

un nivel de desempleo es necesario para mantener la estabilidad de los precios.

Esa relación mecánica entre crecimiento y empleo ha sido criticada en la literatura económica desde diferentes perspectivas, pero especialmente en la tradición postkeynesiana. La visión, en sus inicios desarrollada por Keynes frente al elevado desempleo de Gran Bretaña en los años veinte, fue el soporte de las políticas de empleo proseguidas en la crisis financiera de los años treinta. Crear empleos públicos para la producción de bienes y servicios que el sector privado no puede realizar y que son indispensables para el mejoramiento de la productividad y del bienestar de la población. Bajo esa visión, el congreso estadounidense creó en 1936 la Work Projects Administration (WPA), que empleó a millones de personas hasta 1943 en proyectos de construcción de infraestructura, edificios públicos, proyectos de arte y cultura, preparación de alimentos, distribución de comida y vestido, se construyeron parques, escuelas, puentes, etcétera. Además, el gobierno de Roosevelt llevó a cabo una reforma completa de la estructura financiera estadounidense, reconstruyendo organizaciones financieras especializadas por funciones y un banco de inversión pública (la conocida Reconstruction Finance Corporation) que le permitió al gobierno invertir en transporte, industria y banca.

Entonces caben las preguntas. ¿Las políticas de empleo público instrumentadas en anteriores crisis en países desarrollados se proponen solamente para periodos de recesión o depresión? ¿Las políticas de empleo público, en ese sentido, son la forma de intervención pública idónea para enfrentar la inestabilidad y el ciclo económico? En suma, ¿el empleo público es un instrumento para reanimar la economía que debe abandonarse cuando la economía vuelva a crecer? ¿O bien el empleo público es un componente sistemático y no sólo contra cíclico? ¿Las políticas de empleo son un instrumento de estabilización? ¿O el empleo público es parte indispensable de una economía capitalista o de mercado? Más aún, cabe preguntarse, al menos en nombre de 30 o 50 por ciento de la fuerza de trabajo en México, ¿alcanzar el pleno empleo es una utopía?

En este trabajo, no vamos a contestar todas estas estimulantes preguntas. En la primera parte, se exponen algunas de las tendencias de la globalización financiera y laboral de los últimos 20 años, con el objetivo de entender la inserción de la economía mexicana. Se busca mostrar cómo en estos años se ha sucedido un profundo cambio estructural de la producción, pero también de la ocupación, con amplias consecuencias sobre la distribución del ingreso, de los salarios y de las ganancias. Posteriormente se analizan algunas de las recientes transformaciones en la inserción de México en este proceso de globalización financiera y laboral. Se busca sostener que una estrategia

alternativa para México y la economía mexicana debe enfrentar la quiebra del modelo neoliberal y la engañosa estrategia de exportar para crecer, pero especialmente la incapacidad de utilizar productivamente la fuerza de trabajo y condenar a la población al trabajo precario, a la pobreza y al desamparo.

Globalización financiera y laboral

Apenas recientemente dos reconocidos economistas señalaban que la actual crisis financiera global estalló debido a la elevada concentración del ingreso. Robert Reich, ex secretario del Trabajo de Bill Clinton, y David A. Moss, de la Universidad de Harvard. David Moss expresó al *The New York Times* su sorpresa frente a la enorme relación entre desigualdad y crisis financieras (Story, 2010). Economistas adscritos a la escuela clásica desdeñan la conexión entre ambos factores, pero para Robert Reich la interrelación es clara:

No es ninguna casualidad que los dos grandes *crash* hayan ocurrido un año después de alcanzarse la mayor cuota de desigualdad [...] En 1928, 1 por ciento más rico de Estados Unidos atesoraba 23.94 por ciento de la riqueza. Tras el *crash* del 29, el porcentaje fue reduciéndose como consecuencia de las reformas económicas introducidas después de la Segunda Guerra Mundial, que dejaron el porcentaje por debajo de 10 por ciento a finales de los años setenta. Pero después la desigualdad empezó a crecer, 1 por ciento más rico volvió a ganar cuota en la riqueza nacional hasta superar de nuevo 23 por ciento en 2007 (Reich, 2010).

Por supuesto, no son los únicos que han apuntado esta polarización económica y social en la base de la crisis financiera, concentración estimulada por la propia desregulación económica y financiera y la creciente incapacidad redistributiva del gasto público (Correa, 2010).

La liberalización y desregulación financieras desde los años setenta fueron abriendo paso a la amplia expansión crediticia global, a la movilidad de capitales, privatizaciones y expansión de las corporaciones, y a la dinámica centralización de las ganancias producidas por todo el mundo en los centros financieros globales. Todo ello, en medio de sucesivas crisis financieras que han dado un enorme impulso a la concentración económica (Correa, 1998; Guttmann, 2009).

Sin embargo, la mayor liberalización de la globalización en los años noventa fue la llevada a cabo en el “mercado” de trabajo. El propio Banco de Pagos Internacionales señala que “la integración de las economías de mercado emergentes en los procesos productivos internacionales ha duplicado

la oferta efectiva de factor trabajo en la economía mundial” (BIS, 2006: 32). Son varios los hechos que desencadenaron este aumento acelerado de la oferta de fuerza de trabajo. En primer lugar, la caída del bloque socialista que implicó la entrada masiva al mercado de nuevos activos y de fuerza de trabajo que antes no generaban ni renta ni excedente distribuido tan directamente en el mercado capitalista. En segundo lugar, la deslocalización de la producción hacia países en desarrollo, que agrega directamente fuerza laboral calificada y sin calificación a la producción de los grandes conglomerados en expansión transnacional, además de que agrega presiones para el descenso de los salarios en los países desarrollados; y la deslocalización hacia China, que agrega una enorme oferta laboral con muy bajos salarios relativos. En tercer lugar, las enormes corrientes migratorias del sur al norte que han expandido en muy pocos años la disponibilidad laboral en el mundo desarrollado. Sobre este último punto el BIS (2006: 33) ofrece la siguiente estimación: “En Estados Unidos, por ejemplo, donde la oferta de trabajo masculina creció 11 por ciento entre 1980 y 2000 a causa de la inmigración, se estima que ésta ha aminorado el ritmo de crecimiento de los salarios en 3 puntos porcentuales”.

La presencia de una masiva oferta laboral producida así por la globalización financiera, la caída del mundo socialista y la deslocalización de la producción, constituyen una de las mayores fuerzas de transformación del capitalismo en crisis. Produciendo cambios estructurales profundos en la distribución de la producción, la ocupación y el empleo, en los salarios y las ganancias. En el caso de las mayores economías, se puede observar una caída constante de los costos laborales unitarios y de los salarios nominales, así como de la participación de los salarios en el ingreso nacional; mientras que las ganancias y las rentas financieras aumentan notablemente en la década de los noventa y vuelven a recuperar su tendencia creciente después de la crisis financiera de principios de siglo.

Un indicador indirecto de esta transformación en la oferta laboral y la deslocalización de la producción lo constituyen las cifras de la distribución del producto mundial por grupo de países (gráfica 1). Aunque cabe subrayar que no debe confundirse mecánicamente con una nueva correlación de fuerzas entre los países, pues la globalización expande el poder de los conglomerados financieros y no financieros, doblegando, al menos en parte, el poder de los Estados nacionales.

La fuerza de trabajo mundial en 2009 se estima en 3.2 mil millones de personas, 38 por ciento en la agricultura, 22 por ciento en la industria y 40 por ciento en los servicios (CIA, 2010). Noventa por ciento de la fuerza de trabajo se encuentra concentrada en 50 países (considerando a la Unión

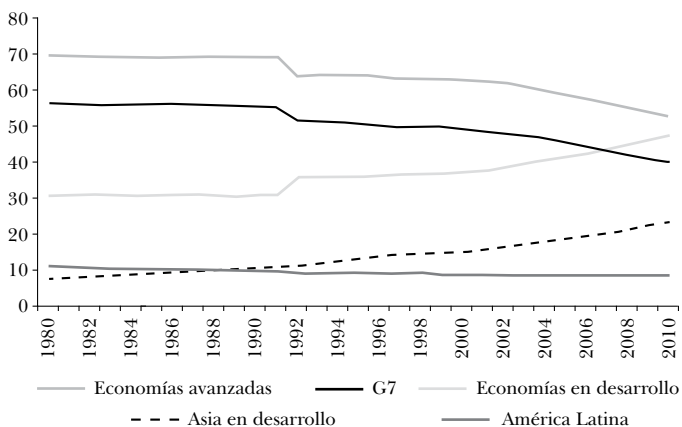
Europea como un solo bloque). En los países avanzados se desempeña menos de 16 por ciento de la fuerza laboral mundial. Las fuerzas militares activas en el mundo se estiman en más de 20 millones de personas, aunque la participación relativa de cada país varía muchísimo, por ejemplo en Israel se trata de 24 por cada mil habitantes, mientras que en Estados Unidos este indicador es de cinco y en Reino Unido de tres personas.

Un indicador indirecto de la enorme transformación en el “mercado” laboral es la incorporación de nueva fuerza de trabajo a la acumulación capitalista, producto de la profunda apertura de fronteras al capital extranjero y a la caída del mundo socialista. De manera que diversas fuentes afirman que la fuerza laboral bajo el régimen capitalista se duplicó en el curso de unos cuantos años. Al respecto puede verse el cuadro 1.

Sin incluir a China, solamente por la incorporación de los ex socialistas de los países del Asia emergente, la fuerza de trabajo se duplicó. Aunque sin duda, en el curso de los últimos 20 años ha sido crucial la incorporación parcial de la fuerza de trabajo de China al mercado global. Aún más importante es el enorme potencial regulador de la reserva mundial laboral que este país ejerce en la formación de salarios y de ganancias.

De acuerdo con las cifras producidas por UNCTAD, las 100 mayores corporaciones transnacionales emplearon directamente en 2007 a casi 15 millones de personas, lo que representó 0.5 por ciento de la fuerza de trabajo mundial, mientras que sus activos alcanzaron a representar casi 20 por ciento y sus ventas 15 por ciento del producto mundial (UNCTAD, 2009).

Gráfica 1
 PRODUCTO MUNDIAL POR GRUPO DE PAÍSES (PPP)
 (Porcentaje del total)



Cuadro 1
NUEVA FUERZA LABORAL DE LA GLOBALIZACIÓN, 2009

<i>Millones de personas</i>	
China	81
Emergentes (ex-socialistas)	28
Emergentes de Asia (a)	83
Nueva fuerza laboral	193
Países Avanzados	50
América Latina	24
Otros varios	52
Paradical fuerza laboral	127
Total	320

(a) Incluye: India, Indonesia, Bangladesh, Pakistán, Tailandia, Filipinas, Turquía, Malasia y Taiwán
Fuente: CIA (2010).

Aunque sin duda la globalización ha sido diversa y parcial alrededor del mundo, es una fuerza fundamental en la producción y la competencia conglomerada. La revolución digital y las nuevas tecnologías de la información ha elevado muy rápidamente la productividad del trabajo y son un soporte esencial al camino seguido por la globalización económica y financiera (Reich, 2010). Así, la globalización financiera ha sido un complemento fundamental de toda esta transformación productiva y laboral, pues ha llevado a un nivel sin precedente la concentración económica, en medio de crecientes contradicciones políticas y sociales.

Una tendencia fundamental de estas transformaciones, reiteramos, es la expansiva oferta laboral. El descenso de los salarios y el aumento en la productividad aunque eleva la ganancia, ésta no ha significado una correspondiente dinámica de la inversión y del empleo. De manera que por el contrario encontramos un acelerado aumento del desempleo y subempleo. La tasa de desempleo es un dato siempre muy controversial y casi siempre subestimado. Las cifras que ofrece el FMI aproximan esa tasa en el 2009 a 8.2 por ciento de la fuerza de trabajo en las economías avanzadas, una tasa no vista en los últimos 30 años. Lo cual representa unas 50 millones de personas paradas, a lo que podría agregarse al menos unos 300 millones más del mundo en desarrollo (sin considerar China) (FMI, 2010a).

La globalización también ha sido una fuerza fundamental de apertura financiera y de concentración. Ésta también se expresa territorialmente entre los países desarrollados y en desarrollo de manera que a pesar de la crisis financiera, más de 70 por ciento del valor del mercado accionario se encuen-

tra en los mercados de los países desarrollados, así como 78 por ciento de los activos bancarios y 90 por ciento del mercado de bonos (FMI, 2010). A esta concentración territorial se agrega la concentración corporativa, de manera que los 10 más grandes bancos globales concentran 26 por ciento de los activos totales de los mil mayores bancos del mundo (*The Banker*, 2010).

En palabras de Robert Reich

Washington desreguló Wall Street, mientras lo aseguró en caso de pérdidas importantes, convirtiendo así las finanzas –que hasta hace poco había sido el siervo de la industria americana– en su amo, exigiendo beneficios a corto plazo sobre el crecimiento a largo plazo y arrancando una porción cada vez mayor de los beneficios de la nación (Reich, 2010).

La desregulación y las crisis financieras han venido cambiando radicalmente el panorama geo-económico y geo-político global, el orden capitalista se encuentra en una encrucijada económica pero también civilizatoria. De ahí el debate acerca de la hegemonía americana y en general del modo de vida (economía-política-sociedad-cultura) occidental. Aunque se trata de un debate fundamental no es objeto de este trabajo. Sin embargo, cabe citar al respecto al mayor historiador del siglo XX, quien señala que:

Cuando concluyó la época de los imperios occidentales de ultramar a mediados del siglo XX, Gran Bretaña reconoció los “aires de cambio” antes que otros colonizadores. Y dado que su ventajosa situación económica no dependía del *poder* imperial sino del comercio, se acomodó más fácilmente a su pérdida política, como se había adaptado después de todo al retroceso más dramático de toda su historia anterior, la pérdida de las colonias americanas. ¿Aprenderá Estados Unidos esa lección? ¿O se verá tentado a mantener su predominio global, cada vez más erosionado, recurriendo a la fuerza político-militar, y al hacerlo promoverá no el orden global sino el desorden, no la paz global sino el conflicto, no el avance de la civilización sino de la barbarie? Ésa como dijo Hamlet, es la cuestión. Sólo el futuro nos lo dirá (Hobsbawm, 2007: 67).

México: la globalización financiera y laboral

Los cambios en la inserción económica y financiera de la economía mexicana en la economía mundial se aceleraron al finalizar la década de los ochenta, con la apertura comercial y financiera. Desde años atrás esta apertura había avanzado: por ejemplo, con la expansión de la deuda pública en los setenta

contratada en mercados externos, es decir con banqueros extranjeros en tasas de interés de mercados internacionales; otro ejemplo, la expansión de las inversiones y del empleo en las maquiladoras también al inicio de esa década. Es importante señalar que aunque el régimen maquilador fue creado como fórmula de empleo temporal, éste representa hoy casi 7 por ciento de la población asalariada y 27 por ciento de los asalariados del sector manufacturero.

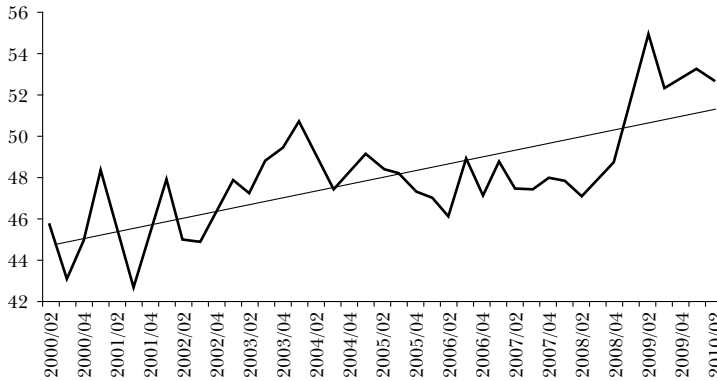
Pero en los años noventa, la apertura comercial y financiera llevó a la crisis financiera de 1994-1995, a la crisis bancaria y su extranjerización, a la acelerada emigración de mexicanos y a la destrucción y empequeñecimiento de la planta productiva nacional y del sector público, paulatina y crecientemente desplazados por la corporación transnacional. Como la pequeña y mediana empresa, así como el sector público son los grandes empleadores en las economías capitalistas, su desarticulación y desplazamiento ha sido una fuerza fundamental de destrucción de empleo. Mientras que su escaso dinamismo y constantes recortes, los ha convertido en sectores incapaces de crear una ola creciente de empleo.

Como puede verse en la gráfica 2, ha habido una tendencia creciente de la tasa de desempleo, cuando a éste sumamos el subempleo, el empleo informal y también a la población inactiva disponible. Esta suma llega a representar más de 50 por ciento de la población activa. A lo que se agrega la precariedad laboral, la elevación de la jornada laboral, la inexistencia de contratos y de prestaciones.

Desde la segunda mitad de los años noventa, México pierde alrededor de 400 mil mexicanos, la mayor parte de ellos con capacidad y enorme potencial laboral, para ser utilizado en los Estados Unidos. Ello representa una enorme pérdida económica y social para el país como ha sido documentado por Delgado Wise (2005), García Zamora (2010) y más. De acuerdo con estimaciones de la Red Internacional de Migración y Desarrollo, la contribución de los migrantes mexicanos al Producto Interno Bruto (PIB) de Estados Unidos (considerando la productividad media por rama industrial por el volumen de trabajadores mexicanos ocupados) se duplicó al inicio de la década hasta alcanzar en 2006 un total de 485 mil millones de dólares, monto que representa 3.7 por ciento del PIB estadounidense y, en contraste, representa poco más de 50 por ciento del PIB mexicano (Migración y Desarrollo, 2008).

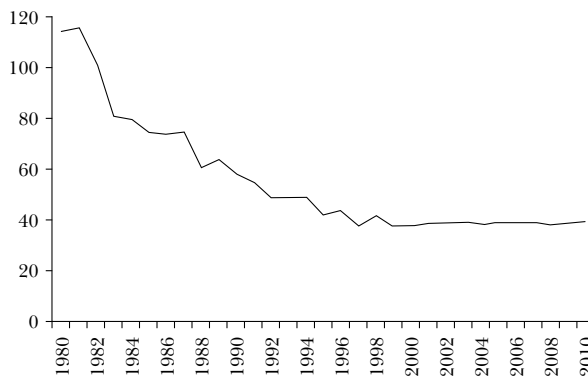
Así, la economía mexicana pierde al menos tres o cuatro puntos porcentuales de crecimiento del producto cada año al no emplear en el mercado interno a la población migrante a los Estados Unidos y al menos una porción de los trabajadores que ahora se ocupan en el sector informal o están desempleados.

Gráfica 2
 DESOCUPADOS, MÁS SUBOCUPADOS,
 MÁS DISPONIBLES NO ACTIVOS, MÁS INFORMALES
 COMO PORCENTAJE DE LA PEA (%)
 (Con línea de tendencia)



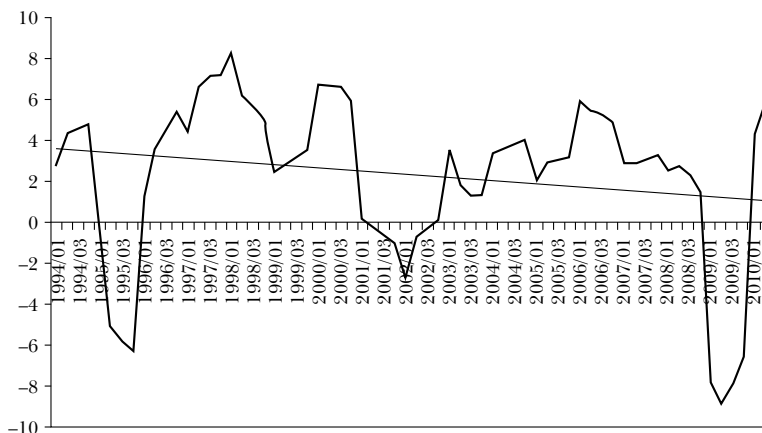
La apertura del mercado a los conglomerados globales, con vasto acceso a liquidez internacional, en ello con gran diferencia respecto de los consorcios nacionales, diversificados e internacionalizados, contribuyó al descenso de los salarios reales, tanto en Estados Unidos como en México. Un indicador posible de este descenso salarial en México se presenta en la gráfica 3 sobre el comportamiento de los salarios mínimos reales.

Gráfica 3
 SALARIO MÍNIMO REAL, 1980-2010
 (Pesos diarios de 2002)



La caída de los salarios y el bajo nivel de empleo no puede tener otro resultado que un crecimiento lento e inestable, como puede verse en la gráfica 4.

Gráfica 4
CRECIMIENTO DEL PIB, 1994-2010
(Tasa de variación porcentual real trimestral) (con línea de tendencia)

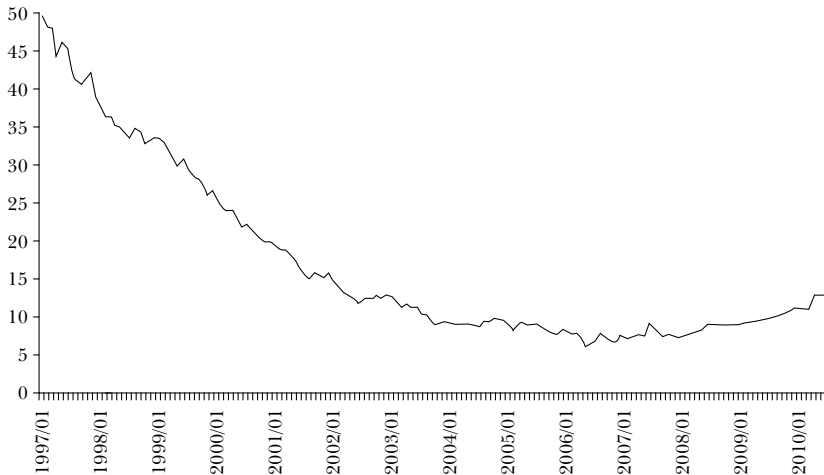


Así, la apertura comercial y financiera puso a los trabajadores de todo el mundo a competir entre sí. Las industrias se deslocalizan e internacionalizan, abatiendo los costos salariales, pero a la vez generando una amplia exclusión, tanto por el desempleo, como por la caída de los ingresos, con lo que descende todavía más la demanda agregada.

En México, la apertura y desregulación financiera condujeron a la crisis bancaria (1995) y a su extranjerización (1996-2001). En estos años no se produjo un incremento del financiamiento al sector privado, sino todo lo contrario, como puede verse en la gráfica 5.

Los tres mayores bancos centralizan casi 60 por ciento de los activos totales de los bancos múltiples (CNVB, 2010a) y concentran también sus operaciones, pues 70 por ciento de su crédito comercial lo operan con los 300 mayores clientes (CNBV, 2009). También encontramos una elevada concentración regional, pues se reporta que estos bancos están presentes solamente en 32.7 por ciento de los municipios del país, es decir en 802 municipios de los 2 456 que existen (CNBV, 2010b).

Gráfica 5
 CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO COMO PARTE
 DE LOS RECURSOS TOTALES DE LA BANCA COMERCIAL 1997-2010
 (Porcentaje)



De acuerdo con cifras recientes de una encuesta del FMI (2010b), México tiene 14.7 sucursales bancarias por cada 100 000 habitantes, siendo así uno de los países con menor número de sucursales bancarias por habitante dentro del grupo de los países de la OCDE, y en el grupo de los 20 países. En América Latina está en el mismo nivel que Argentina y Brasil.

A pesar de ello, las filiales de bancos extranjeros en México han alcanzado elevados niveles de rentabilidad, en 2010 al rentabilidad sobre capital fluctúa entre 13 por ciento para Banamex-Citibank, 15 por ciento para Santander y más 20 por ciento para BBVA-Bancomer. Estos dos últimos bancos obtienen de sus operaciones en América Latina 48 y 45 por ciento de las ganancias del grupo (*The Banker*, 2010).

Es evidente que México perdió la capacidad de decidir sobre financiamiento de la economía y en esa medida también perdió la posibilidad de alcanzar una etapa estable de crecimiento del empleo, de la demanda, de la inversión y de la ganancia. Las dos fuentes fundamentales de financiamiento, el crédito bancario y el presupuesto público, quedaron sometidas al servicio de una estructura financiera rentista y exportadora.

Un sistema nacional de empleo público civil para el desarrollo

En México se ha configurado así una estructura financiera más o menos eficaz para la transferencia del excedente, con una muy reducida capacidad de financiamiento y con ello de creación de empleo. Más aún, las corporaciones transnacionales, ocupando porciones significativas del mercado local en casi todas las ramas de la economía, demandan crecientes montos de divisas. En este capítulo se propone considerar que para recuperar las condiciones de financiamiento del desarrollo es necesario reconstruir una estructura financiera para el pleno empleo. Como señaló Minsky (1987: 149), recordando a Keynes, “mientras que los servicios de capital no usados hoy estarán disponibles otro día, los servicios de trabajo no usados se pierden para siempre”. De manera que el pleno empleo es condición fundamental, no única, para avanzar por la senda del desarrollo en México y América Latina. La reconstrucción de una estructura financiera para el pleno empleo requiere de avanzar por etapas y de manera articulada con la transformación del modelo de desarrollo.

En un primer momento, habría que enfrentar la fragilidad de las entidades financieras e incluso procesos sistémicos en el caso probable de agudización de la crisis financiera internacional, especialmente en España y Estados Unidos. Salvaguardar el sistema de pagos, pero limitar al máximo el riesgo moral. Para ello se requiere avanzar con seguridad sobre fórmulas de regulación cambiaria y de fortalecimiento de los bancos públicos por un lado (Ocampo, 2010). Por otro, se necesita recuperar al menos parte de la soberanía del gobierno mexicano sobre el banco central y sobre el gasto público, modificando las leyes de autonomía del banco central y de responsabilidad presupuestal. Mismas que impiden un ejercicio soberano del financiamiento y de las políticas públicas. En un segundo momento, seguramente aparecerán los diversos problemas generados por el sobreendeudamiento del sector privado y la persistente fragilidad financiera de bancos, empresas e incluso de los hogares. Aquí es muy importante aplicar políticas que contribuyan a elevar la capacidad de gasto de la población más excluida, pero no a través de empobrecer a las clases medias, sino a través de los programas que provisión de bienes públicos y de empleo masivos. Todos ellos financiados por medio del gasto público deficitario cuidadosamente aplicado con transparencia y rendición de cuentas.

En un tercer momento, podría avanzarse por un camino de regulación financiera y cambio institucional que posibilite la operación de un sistema de banca pública, nacional y regional, comercial y de inversión que permita

simultáneamente robustecer el crédito y el ahorro doméstico en moneda nacional; al tiempo que se compromete con el financiamiento de aquellos programas y actividades económicas que son parte fundamental de la coherencia productiva necesaria para un país de más de 100 millones de habitantes, como lo son: la autosuficiencia alimentaria y energética; la investigación en ciencia y desarrollo; el transporte y comunicación modernos de toda la población y el territorio; los sistemas de educación, salud y jubilación universal.

Finalmente, tendría que avanzarse hacia la creación de un sistema nacional de empleo público que contribuya a: enfrentar el problema del desempleo estructural masivo que en México incluye tanto a personas con muy baja o nula calificación, como a mexicanos con elevada formación; levantar un piso de ocupación en investigación científica-tecnológica que permita conformar un núcleo endógeno auto reproductor de pensamiento científico e innovación técnica; producir bienes y servicios esenciales para elevar el nivel de vida y bienestar de la población y que el mercado no produce; conformar un soporte contra-cíclico para sostener el pleno empleo incluso en épocas de menor crecimiento de la demanda y de la inversión.

México enfrenta en estos primeros años del siglo la grave pérdida económica y social que implica que más de la mitad de la población “económicamente activa” (PEA), se encuentra en situación de desempleo, subempleo e informalidad, además de que 500 mil mexicanos se van del país al año en búsqueda de trabajo y oportunidades de bienestar. Durante los últimos años el gobierno mexicano ha tomado la decisión de enfrentar este problema a través de la confrontación armada, creándose “empleo” en ejército y policías, y por otro lado en grupos armados que responden al mando de toda índole de intereses. Así las cosas, podemos decidir si la gravedad del desempleo la enfrentaremos a través del empleo civil, con un sistema nacional de empleo público, o a través de la generalización de la violencia y la disolución de las instituciones. La primera vía es viable y fácilmente financiable, la segunda avanza por el camino de la fragilidad y la incertidumbre social y financiera. El debate nacional sobre qué estructura financiera es necesaria para sufragar el pleno empleo es indispensable en cualquier estrategia o modelo alternativo.

Bibliografía

ALGAN, Y., Pierre Cahuc y André Zylberberg (2002), “Public Employment and Labor Market Performances”, paper prepared for the 34th Panel Meeting of Economic Policy in Brussels, *Economic Policy Journal*.

- Banco de Pagos Internacionales (BIS) (2006), *Informe Anual*, Disponible en: www.bis.org
- CIA (2010), *World Factbook*.
- CNBV (2010), *Boletín estadístico de banca múltiple*, junio.
- (2010b), *Segundo reporte de inclusión financiera*, junio.
- (2009), *Boletín estadístico de banca múltiple*, junio.
- CORREA, Eugenia (1998), *Crisis y desregulación financiera*, México, Siglo XXI.
- (2010), “América Latina: el superávit fiscal un obstáculo al financiamiento del desarrollo”, en J. Déniz, A. Guillén y G. Vidal (coords.), *Desarrollo y transformación: Opciones para América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica.
- DAVIDSON, Paul (2009), *The Keynes Solution. The path to global economic prosperity*, Palgrave, Macmillan.
- DE BERNIS, Gerard D. (1992 y 2009), “Por una política alternativa: trabajo para todos en todas partes del mundo”, *Revista ola financiera*, núm. 4 (septiembre-diciembre), UNAM. Disponible en: www.olafinanciera.unam.mx
- DELGADO WISE, R. (2005), “Migración México-Estados Unidos e integración económica”, *Revista política y cultura*, primavera, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2010a), *World Economic Outlook*, octubre.
- (2010b), *Survey of Financial Access*, junio. Disponible en: <http://fas.imf.org/>
- GALBRAITH, James (2008), *The Predator State. How Conservatives Abandoned the Free Market and Why Liberals Should Too*, Free Press.
- GARCÍA ZAMORA, Rodolfo (2010), “Crisis financiera internacional, migración y remesas en América Latina”, *Revista ola financiera*, núm. 6 (mayo-agosto), UNAM.
- GUTTMANN, R. (2009), “Introducción al capitalismo conducido por las finanzas”, *Revista ola financiera*, núm. 2 (enero-abril), UNAM.
- HOBBSBAWM, Eric (2007), *Guerra y paz en el siglo XXI*, Barcelona, Crítica.
- Migración y desarrollo (2008), “Contribución de los Migrantes Mexicanos a la Economía de Estados Unidos”, *Migración y Desarrollo*, segundo semestre. Red Internacional de Migración y Desarrollo.
- MINSKY, Hyman (1987), *Las razones de Keynes*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (s/f.), “Policy and Poverty”, manuscrito. Disponible en: http://cas.umkc.edu/econ/economics/faculty/wray/508wray/new_page_1.htm
- REICH, Robert (2010), “Unjust Spoils”, *The Nation*, 30 de junio de 2010. Disponible en: <http://www.thenation.com/article/36893/unjust-spoils>

STORY, Louise (2010), "Income Inequality and Financial Crisis", *New York Times*, 21 de agosto de 2010. Disponible en: http://www.nytimes.com/2010/08/22/weekinreview/22story.html?_r=1&scp=7&sq=david%20moss&st=Search

The Banker (2010), "Top 1000 World Banks", julio.

UNCTAD (2009), *World Investment Report*. Disponible en: www.unctad.org.