

La innovación tecnológica, las crisis y el futuro del trabajo

Gerardo González Chávez
(coordinador)



INNOVACIÓN TECNOLÓGICA,
LAS CRISIS Y EL FUTURO DEL TRABAJO



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. Enrique Graue Wiechers

Rector

Dr. Leonardo Lomelí Vanegas

Secretario General

Dr. Luis Agustín Álvarez Icaza Longoria

Secretario Administrativo

Dra. Guadalupe Valencia García

Coordinadora de Humanidades



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dr. Armando Sánchez Vargas

Director

Dr. José Manuel Márquez Estrada

Secretario Académico

Ing. Patricia Llanas Oliva

Secretaria Técnica

Mtra. Graciela Reynoso Rivas

Jefa del Departamento de Ediciones

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, LAS CRISIS Y EL FUTURO DEL TRABAJO

Gerardo González Chávez
(*coordinador*)



Primera edición digital en pdf, octubre 2022

D.R. © UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Ciudad Universitaria, Coyoacán,
04510, Ciudad de México.
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
Circuito Mario de la Cueva s/n,
Ciudad de la Investigación en Humanidades,
04510, Ciudad de México.

ISBN IIEC-UNAM: 978-607-30-6790-4

Diseño de portada: Laura Elena Mier Hughes.
Cuidado de la edición: Hélida De Sales Y.

Las opiniones expresadas en cada uno de los trabajos son de exclusiva responsabilidad de las personas que colaboran en esta obra.

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

Hecho en México.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	9
1. LA COVID-19 EN LA COYUNTURA DE LA <i>GIG ECONOMY</i> : UNA REFLEXIÓN SOBRE LOS CAMBIOS EN EL SISTEMA DE PRODUCCIÓN Y EL MERCADO DE TRABAJO <i>Santiago M. López y Mar Cebrián</i>	19
2. UNA REFLEXIÓN SOBRE LAS PRIMERAS RESPUESTAS DE POLÍTICA AL IMPACTO DE LA COVID-19 SOBRE EL EMPLEO <i>Miguel Ángel Malo</i>	53
3. PRECARIZACIÓN LABORAL, MUNDO DEL TRABAJO Y PATRÓN DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL: BRASIL, ARGENTINA Y URUGUAY <i>Adrián Sotelo Valencia</i>	81
4. MÉXICO 2020: CRISIS ECONÓMICA EN CLAVE PANDÉMICA <i>Adrián Escamilla Trejo y Guadalupe Celestino Pérez</i>	115
5. LA CRISIS DEL NEOLIBERALISMO, LA PANDEMIA DE COVID-19 Y EL FUTURO DEL TRABAJO <i>Gerardo González Chávez</i>	167
6. LA POLÍTICA DE SALARIOS MÍNIMOS EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA DE COVID-19 <i>Andrés Peñalosa Méndez</i>	215

7. LAS CRISIS ECONÓMICAS Y LA PANDEMIA DE COVID-19. EFECTOS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA <i>Nayeli Pérez Juárez</i>	261
CONCLUSIONES <i>Gerardo González Chávez</i>	291

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo es resultado de una preocupación colectiva de las académicas y los académicos por entender la profunda crisis del patrón de acumulación neoliberal vinculada con la crisis de salud enfrentada a partir de 2020, que planteó una reflexión profunda sobre el patrón de acumulación neoliberal por los efectos de la reducción de la participación directa del Estado en la economía, y el desmantelamiento del Estado benefactor con la privatización, la apertura comercial, la desregulación comercial, la eliminación de prestaciones sociales y el remplazo de sus funciones para aumentar los beneficios empresariales, en contraste con la pérdida de las prestaciones sociales (reparto de utilidades, servicios de salud, maternidad, riesgos de trabajo, guarderías), jubilaciones y pensiones que afectaron profundamente la reproducción de la fuerza de trabajo. La presencia de la crisis de salud por la pandemia del coronavirus SARS-CoV-2, vinculada con la crisis económica, mostró la cara del capitalismo del siglo XXI.

El mercado laboral se ha ido transformando con el uso de las nuevas tecnologías en la producción y las comunicaciones, ya que permiten establecer plataformas digitales conectadas con teléfonos inteligentes (*smartphone*) cada vez más potentes. Al mismo tiempo, se reconfigura la explotación del trabajo y se aprovecha el desempleo para la incorporación de nuevas actividades que adquieren mayor importancia con la pandemia del coronavirus, que mostró “una nueva realidad” con el uso de las nuevas herramientas para la distribución o el

trabajo en casa. Asimismo, significó un mayor ahorro de mano de obra y una creciente precarización del mercado de trabajo a nivel mundial. Se proporcionan elementos para comprender la manera en que la tecnología influye en la solución del problema de la pandemia, pero también cómo se convierte en un factor de incremento de la productividad y la intensidad del trabajo y, en consecuencia, sus efectos en la competitividad, además de los cambios en la organización laboral.

Los estudios que conforman esta obra se concentran en el análisis de la estructura de la producción, la competitividad y el empleo en la economía mundial y nacional con los encadenamientos productivos en el ámbito mundial, particularmente en la industria manufacturera y sus efectos en el mercado de trabajo. Asimismo, se discuten los cambios en las estrategias de la producción y la distribución para enfrentar la parálisis económica y sus efectos en el mercado de trabajo, desde un punto de vista macroeconómico que explique los efectos de la crisis en las empresas como generadoras de empleo, aunque para los trabajadores son empleos informales o precarios ante el creciente desempleo producto de la innovación tecnológica y de la falta de crecimiento económico, a lo que se agrega la incorporación de amplios contingentes de trabajadores jóvenes y de mujeres que se ven en la necesidad de desarrollar alguna actividad para cubrir los requerimientos mínimos de la familia. Es un esfuerzo que se encamina a participar en la discusión sobre la innovación tecnológica, la crisis económica y de salud, el problema del empleo, la precarización laboral y el futuro del trabajo.

En el primer capítulo, Santiago M. López y Mar Cebrián analizan desde una perspectiva histórica la forma como se vinculó la crisis económica con la pandemia de la covid-19, y cómo desestabilizó de forma creciente al sistema de producción mundial desde febrero hasta finales de diciembre de 2020, cuando aparecieron las primeras vacunas, poniendo de manifiesto dos hechos: primero, que el mundo aún está inmerso en la transformación de la organización de la

producción económica ocasionada por el cambio en las tecnologías de la información y la biotecnología y, segundo, que el grado de desestabilización alcanzado ha dependido del nivel de asimilación social de los paradigmas tecnológicos asociados con las tecnologías de la información y la biotecnología.

En el primer apartado, se hace un repaso de varias pandemias para mostrar si fueron clave en la transformación de la sociedad de aquel momento en función de la madurez o no de sus bases tecnológicas. Asimismo, en el segundo se advierte la incapacidad que, del lado social, han mostrado las tecnologías de la información para hacer frente a la pandemia de la covid-19 y, a partir de esta constatación, en el tercer apartado se profundiza en las dinámicas, tanto sociales como tecnológicas, que han hecho surgir a los nuevos actores sociales, con sus actividades económicas características: la sociedad red y la *gig economy*. Se presentan algunas propuestas sobre el futuro de la “sociedad red”, en la que la conectividad permitirá a las tecnologías de la información enfrentar las pandemias futuras y poner en tensión las capacidades tecnológicas específicas de esas sociedades para hacer frente a la propagación del contagio y sus consecuencias económicas. También se muestran las rutilantes redes sociales que, en una sociedad del conocimiento democrática y solidaria, deberían ser un medio de un fuerte proceso de crecimiento de la *gig economy*, que a principios de 2020 surgió de improviso ante la pandemia y expuso las vulnerabilidades de algunas de nuestras estructuras clave, en especial las de sanidad y educación. Y es en la plasticidad de la *gig economy* donde se dirimen sus topes y límites, es decir, los diferentes modelos de *gig economy* que los Estados, ciudades, corporaciones y comunidades están diseñando. La *gig economy* crea un nido aún sin techo, de modo que la coyuntura es crucial, pues la tentación de acotar etapas es potente, al igual que paralizarlas. Todo ello en una sociedad muy desigual y pobre que no demandará innovaciones, que difícilmente podrá adquirirlas y cuya producción será muy pequeña y exclusiva.

El segundo capítulo de Miguel Ángel Malo, que analiza la pandemia de la covid-19 desde la perspectiva de los grandes efectos que se muestra sobre el empleo a escala global y las expectativas para 2021. Destaca que estos impactos han sido súbitos y rápidos, no solo por la velocidad de la expansión de la enfermedad (ayudada sin duda por la globalización), sino también por las medidas de contención tomadas desde un primer momento para poner freno a la propagación del contagio, y que han tomado, en general, la forma de confinamiento y restricciones a la movilidad de las personas. Plantea que el confinamiento a esta escala no tiene precedentes próximos, y supone unos desafíos poco conocidos en cuanto a sus impactos directos a medio plazo y los efectos colaterales no deseados; tampoco en cuanto a cómo volver a la normalidad ni qué cambios cabe prever en la organización del trabajo. Señala los aspectos de la “nueva normalidad” y cómo la pandemia ha producido un contexto de transformación profunda de los mercados de trabajo a escala mundial, confluyendo con grandes tendencias de fondo como la globalización y la automatización que, por sí mismas, llevan al mundo del trabajo a un futuro muy distinto del actual, suponen un nuevo reto para que en un futuro los trabajos formales sean prioritarios, para lo cual se tendrán que construir, no solo una nueva estrategia de política económica, sino nuevas políticas laborales. Estas tendrán que observar no solo la cantidad de empleo (la gran preocupación inmediata en la situación actual), sino también la calidad del mismo (como objetivo de mediano y largo plazos), puesto que el debate sobre el futuro del trabajo cada vez está más centrado en subrayar que fenómenos como la automatización y la digitalización afectarán más la calidad del trabajo que la cantidad del mismo.

El tercer capítulo, de Adrián Sotelo Valencia presenta el fenómeno de la *precariedad laboral*, en tanto proceso de *actualización* de la *precarización* del trabajo en el mundo, y ejemplifica con el caso de América Latina, y en especial de tres países (Brasil, Argentina y Uruguay), y destaca los principales

aspectos que impactaron y laceraron considerablemente las condiciones de vida y de trabajo de la población, al poner al descubierto la enorme precariedad de los sistemas de salud, privatizados en las décadas anteriores en la mayor parte de los países capitalistas del mundo, y de manera intensa en la región de América Latina y el Caribe, que se debate en el contexto de los problemas ancestrales derivados de la dependencia, el atraso y el subdesarrollo y sus efectos lacerantes en los empleos y en las condiciones de vida y de trabajo de las poblaciones trabajadoras del planeta. Destaca asimismo las consecuencias nefastas de los miles de despidos y pérdidas de empleo que se están registrando en la mayoría de los países más afectados por la crisis, en los que las clases patronales depositan en los trabajadores todo el peso de los efectos del cierre de sus negocios y la caída de sus tasas de ganancia, que constituyen el motor y objetivo de su existencia. Muestra los momentos de inflexión histórica en donde se gesta una nueva reestructuración de la economía capitalista global, así como de la organización internacional del trabajo y de las fuerzas productivas, con el surgimiento y la consolidación de formas digitalizadas de explotación y organización laboral, como el teletrabajo y el *home office*, interconectadas mediante el ciberespacio y vinculadas con los procesos de acumulación y valorización de capital, que ya venían desarrollándose de manera accesoria, no dominante, desde la década de los setenta del siglo pasado. También destaca la importancia del “empleo atípico” como una de las formas que asume la precariedad laboral, junto con la flexibilización de la fuerza de trabajo y su rotación laboral, que son *tendencias* estructurales a nivel de la economía capitalista mundial.

El capítulo cuarto, escrito por Adrián Escamilla Trejo y Guadalupe Celestino Pérez, profundiza en el análisis del modelo económico neoliberal, vinculándolo con los efectos de la pandemia de la covid-19, como uno de los acontecimientos más dramáticos en lo que va del siglo por sus efectos sociales

y económicos. El neoliberalismo no solo se apropió del Estado, sino que refuncionalizó sus capacidades y objetivos hacia los intereses corporativos para potenciar la acumulación de riqueza privada, y de paso desactivar la legitimidad de las demandas sociales o canalizarlas a una solución de mercado. Se analiza el efecto de la pandemia sobre las condiciones financieras de México, un tema que ha sido relativamente poco abordado durante esta coyuntura, pero que nos brinda un ángulo de la crisis necesario para reflexionar sobre la magnitud de los estragos productivos y sociales. Agudizada dicha crisis por la llamada globalización de las últimas décadas, que puso en evidencia un conjunto de desigualdades e injusticias del sistema económico, ocultadas por el discurso neoliberal, en particular el caso de México, en donde estas desigualdades crecieron de manera alarmante durante los últimos cuarenta años. Se muestra la sensibilidad de los mercados financieros ante eventualidades como la pandemia, que provocan fuertes caídas en el valor de las acciones de empresas relacionadas con los sectores afectados por dichos fenómenos, debido a que de inmediato se estiman aumentos de costos y caída en las ventas, impactando con ello a los tenedores de valores como causa central de la crisis. Concluyen que, en su mayoría, las muertes causadas por la covid-19 son responsabilidad del modelo neoliberal, porque además de estigmatizar los enfoques de salud preventiva y abandonar los sistemas sanitarios públicos, incrementó la precariedad laboral y la pobreza a niveles alarmantes que vuelven extremadamente vulnerable a la población mexicana.

En el quinto capítulo, Gerardo González Chávez reitera los aspectos relacionados con la crisis del patrón de acumulación neoliberal y los efectos que provocan en el mercado de trabajo a nivel mundial y nacional con el uso de las nuevas tecnologías, particularmente de los medios comunicación, y la utilización de las plataformas digitales que redefinen las condiciones de trabajo, la calificación laboral y las formas de

ocupación, en el contexto de la crisis económica que se venía perfilando desde antes de 2019 y su vinculación con la crisis de la covid-19 en 2020. Destaca los factores que profundizan la precariedad laboral y la pobreza de las y los trabajadores, con una caída de la economía y el incremento del desempleo. Asimismo, destaca cómo la crisis de la pandemia mostró una “nueva realidad” con la introducción de tecnologías cada vez más ahorradoras de mano de obra y una mayor precarización del mercado de trabajo, que redefine las condiciones del desempleo, el empleo formal, la informalidad (subcontratación tecnológica) y la migración de la fuerza de trabajo. Por último, profundiza en las medidas adoptadas para evitar la propagación del coronavirus, así como los efectos sobre la actividad económica mundial y nacional, desde el cierre de fronteras, la prohibición de vuelos, las restricciones de visas y el acceso al asilo para evitar contagios.

En el sexto capítulo, desarrollado por Andrés Peñaloza Méndez, contrasta la política deliberada de contención del salario mínimo que se aplicó durante más de tres décadas, con una novedosa perspectiva que analiza la nueva política de los salarios mínimos mediante las tres primeras fijaciones salariales llevadas a cabo durante la administración de Andrés Manuel López Obrador, contrastando las dos primeras con la tercera de ellas, que se realiza en el contexto de la pandemia de la covid-19. Al ser uno de los actores principales como responsable directo de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami), relata desde una posición crítica las discusiones y el amplio consenso entre gobierno, sindicatos y representantes empresariales para alcanzar el acuerdo en torno de la recuperación de los salarios mínimos. Señala las dificultades de las negociaciones y las perspectivas patronales, obreras, gubernamentales y de la sociedad civil, con sus correspondientes matices en torno a la política salarial. El autor destaca los logros alcanzados y los retos para la segunda mitad del sexenio de la actual administración; identifica por

un lado los escollos ideológicos y de intereses egoístas en lo económico y político que separan el discurso de las intenciones de transformación y, por el otro, reconoce los avances en la discusión salarial, al valorar las acciones y políticas públicas que desde dentro y fuera del gobierno han contribuido a los cambios verdaderos hacia un salario mínimo para el bienestar familiar con fundamento constitucional. Asimismo, contrasta las diferencias salariales en Estados Unidos, donde se paga en una hora lo que en Guatemala y México se eroga por una jornada de trabajo, siendo un factor que incentiva el éxodo migratorio. Sugiere que para avanzar en la política de recuperación del poder adquisitivo es imprescindible articular las estrategias de innovación tecnológica y desarrollo industrial tendientes a fortalecer los encadenamientos endógenos y robustecer el mercado interno, alentar el consumo y la creación de empleos decentes conduciendo la reactivación económica hacia un desarrollo con bienestar. En los momentos de la crisis sanitaria se tiene que apoyar el crecimiento económico con el bienestar, lo que significa mantener la ruta de la recuperación salarial, una suerte de vacuna contra la pobreza.

En el séptimo capítulo, Nayeli Pérez Juárez profundiza en el análisis del comportamiento de la economía mundial y nacional, resaltando la crisis económica externa e interna de 2008, el estancamiento nacional de 2019 y la crisis de la covid-19, con la finalidad de observar el efecto sobre la industria automotriz, en el contexto de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. Señala que el mundo enfrenta la crisis sanitaria y económica de la pandemia de covid-19 en un escenario de bajo crecimiento y conflictos comerciales que obligó al cierre de las actividades consideradas no esenciales, lo cual redujo la producción y el nivel de comercio, lo que profundizó las contradicciones del sistema capitalista entre el capital y el trabajo. Muestra cómo las actividades laborales a domicilio han trasladado los costos de operación a los trabajadores, y cómo esto sirve a los empresarios como

información sobre el trabajo del que pueden prescindir, subcontratar y/o mantener a distancia. Las condiciones de trabajo también se modifican con el teletrabajo que aumenta las jornadas laborales debido a un ambiente de trabajo difuso que resulta al conjugar actividades productivas con las personales. Analiza cómo la recuperación depende del control de la enfermedad, de la vacuna y de los medicamentos efectivos para retomar las actividades, particularmente la situación internacional de la producción automotriz, puesto que es uno de los motores más importantes del desarrollo capitalista mundial. En este sentido destaca los acuerdos de liberalización económica, con todo y pandemia, en el contexto de la entrada en vigor del reformado Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, mediante el cual las empresas se comprometen a cumplir con un importante incremento en el Valor de Contenido Regional y el pago mínimo de 16 dólares la hora, que obliga a las empresas a cambiar su dinámica de proveeduría; esto implica que las armadoras con mayor dificultad para establecer esas condiciones serán las empresas automotrices asiáticas y europeas, ante la pugna comercial de los mercados a nivel mundial, en particular las economías china y estadounidense, que son las que más se benefician con la reforma comercial.

La elaboración de este libro ha sido posible gracias al apoyo del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, por medio de su director, el doctor Armando Sánchez Vargas, y el Departamento de Ediciones, a cargo de la maestra Graciela Reynoso Rivas. Nuestro agradecimiento a las autoras y los autores que participan en esta obra por su paciencia que implicó presentar sus trabajos al proceso de evaluación correspondiente para su publicación. También quiero expresar mi reconocimiento a la maestra Araceli Olivia Mejía Chávez por el apoyo recibido en distintas actividades técnicas académicas.

1. LA COVID-19 EN LA COYUNTURA DE LA GIG ECONOMY: UNA REFLEXIÓN SOBRE LOS CAMBIOS EN EL SISTEMA DE PRODUCCIÓN Y EL MERCADO DE TRABAJO

*Santiago M. López
Mar Cebrián**

“Don’t get too close to people. You’ll catch their dreams”.¹

Abe Karatz (personaje) en la película *Tucker: the man and his dream*, dirigida por Francis Ford Coppola.

Este capítulo no es la historia de los problemas de los países occidentales a la hora de producir mascarillas y respiradores en las primeras fases de la pandemia. Tampoco, aunque se le acerca más, es un análisis de la falta de microprocesadores en el mercado internacional tras el inicio de la normalización de la producción mundial. Lo que planteamos es la explicación de la siguiente proposición: cuando las civilizaciones se enfrentan a situaciones caracterizadas por la irrupción de acontecimientos poco probables y generalizados sobre la salud del binomio población y medioambiente, la capacidad de respuesta socioeconómica depende del grado de madurez en el que se

* Profesores investigadores del Instituto de Estudios de la Ciencia y la Tecnología (IECYT) de la Universidad de Salamanca, España. Contacto: <slopez@usal.es> y <marcebrian@usal.es>. El presente trabajo cuenta con la financiación de los proyectos de investigación: JCYL/FEDER UE, SA241P18 y HAR2016-75010-R. Agradecemos a los evaluadores por sus comentarios y aportaciones, asimismo a Wilfrido I. Ortega, José Manuel Moreno y Carmen López por la lectura de los borradores y sus observaciones de gran valor.

¹ “No te acerques mucho a la gente o te pegarán sus sueños”, nótese que en inglés es similar la pronunciación de *germs* (gérmenes) y *dreams* (sueños).

encuentre el sistema de producción y del nivel de asimilación cultural de los paradigmas tecnológicos [Dosi, 1982] en los que se asienta la sociedad en cuestión.²

La pandemia de covid-19 desestabilizó de forma creciente el sistema de producción mundial desde febrero hasta finales de diciembre de 2020, cuando aparecieron las primeras vacunas, poniendo de manifiesto dos hechos: primero, que el mundo aún está inmerso en la transformación de la forma de organizar la producción económica ocasionada por el cambio en las

² La salud del binomio población humana y medioambiente es la *pansalud*. Desde la perspectiva de la moderna política de salud pública, se pueden unir en una misma política lo que sucede con la salud de las poblaciones humanas y lo que acontece con la salud del medioambiente en el término *pansalud*. Esta concepción se basa en dos extensiones que hay que realizar sobre la tradicional política de salud pública: *a)* hacia los problemas socioeconómicos que plantea la conformación de nuestra microbiota (el mundo microbiano o microecosistema que cada individuo lleva consigo en el estómago, la piel y las fosas nasales, principalmente, formado por células eucariotas, arqueas, hongos, protistas, bacterias y virus) y, *b)* hacia el deterioro medioambiental producido por la humanidad en los ecosistemas donde vive y a los que invade, determinado en buena medida por el fenómeno del cambio climático.

La perspectiva de la *pansalud* permite, por un lado, saltar por encima del binomio enfermedad-organismo, centrado en el cuerpo humano y su ADN, que es el dominante en las políticas de salud. Ahora, la salud pública ha de preocuparse integralmente y agregar ese 10 % de masa corporal que representa la microbiota con la cual formamos un pequeño ecosistema. Por otro lado, nos lleva a ampliar el campo de las políticas de salud pública al de las políticas medioambientales.

Desde la perspectiva de una hipotética política de *pansalud* sus responsables deberían estar alerta medioambientalmente con respecto de dos procesos: el de la globalización y el de los conflictos internacionales. Ambos son detonadores de brotes y epidemias. Trincheras, barracones y campamentos de refugiados, por un lado; y, por otro, la invasión de los territorios naturales, colonizaciones y migraciones situaciones propicias para las zoonosis (tanto por microorganismos como por priones), y con ellas los brotes y epidemias que pueden conducir a pandemias. Ahora bien, el hecho de que una pandemia tenga o no una fuerte repercusión económica y contraiga una transformación social dependerá de la fuerza del patógeno y la coherencia del sistema de defensa en función de la capacidad tecnológica y su asimilación social. Por ejemplo, el SARS-CoV-1 fue leído en países como Taiwán o Singapur como un toque de atención que avisaba de lo que podría suceder si la fuerza del siguiente coronavirus fuera superior, tal como resultó.

tecnologías de la información y la biotecnología y, segundo, que el grado de desestabilización alcanzado ha dependido del nivel de asimilación social de los paradigmas tecnológicos asociados con las tecnologías de la información y la biotecnología.

En el primer apartado, hacemos un repaso de varias pandemias para ejemplificar si fueron clave en la transformación de la sociedad de aquel momento, en función de la madurez o no de sus bases tecnológicas. En el segundo apartado, mostramos la incapacidad que desde el lado social han mostrado las tecnologías de la información para hacer frente a la pandemia de covid-19. A partir de esta constatación, en el tercer apartado profundizamos en la descripción de las dinámicas, tanto sociales como tecnológicas, que han hecho surgir a los nuevos actores sociales, con sus actividades económicas características: la sociedad red y la *gig economy*. La última sección funciona a modo de conclusiones redactadas en forma de opciones futuras a las que se enfrenta la sociedad tras la pandemia de covid-19.

MIRANDO AL PASADO LEJANO E INMEDIATO

La pandemia de *tifus* en la Atenas de Pericles en el 430 a.C. mató a un tercio de la población de la ciudad, y acabó con la hegemonía política, cultural y militar de Atenas al no poderse imponer a Esparta. Pospuso por siglos el desarrollo de un modelo social que había llevado la eusocialidad³ de la especie

³ Las especies eusociales, como la humana o los insectos sociales (termitas, hormigas, abejas y avispas), se caracterizan por tres rasgos: a) el cuidado cooperativo de las crías, b) la superposición temporal de generaciones (conviven padres, hijos y abuelos) y c) la división del trabajo por grupos (existencia de castas con implicaciones fisiológicas o derivadas de convencionalismos sociales). Como indica Carbonell [2013]: “[...] los animales eusociales necesitamos unos de otros continuamente para poder soportar la selección natural. Por lo tanto, el altruismo, la división del trabajo y la cooperación son básicos en la adaptación de las especies que subimos al umbral del incremento de sociabilidad. Los humanos lo hemos hecho exponencialmente a través de la tecnología socializada”.

humana a una de sus mayores cotas: las *poleis*, basadas en la democracia participativa. La democracia participativa resultó ser un modelo social vulnerable ante una situación de pandemia, ya que era un sistema sumamente complejo que estaba en formación y cuyo sistema de producción, el esclavismo, resultaba incoherente.

Materializar un nuevo modelo de organización social y económico es para los humanos como la aparición de un nuevo tipo de nido en las otras especies eusociales.⁴ Se precisa contar con una buena dotación de conocimientos, normas institucionales y tecnología para hacerlo.

En la conformación de los nuevos nidos de las especies eusociales, los factores de movilidad y hacinamiento van a estar muy presentes; por consiguiente, encajar la microbiota de los individuos de la especie resulta ser uno de los factores trascendentales para que prospere o no el nuevo nido como opción vital y pueda evolucionar hacia una colonia. A tal fin, los humanos hemos ido creando muchos y diferentes tipos de “nidos-colonia” gracias a la plasticidad tecnológica y su correlato institucional. Las tecnologías que hemos desarrollado para evitar los contagios y las epidemias han sido determinantes para conformar nuestros “nidos-colonia”. Así, nuestros nidos han prosperado siempre que faciliten la defensa de nuestras microbiotas frente a las epidemias.

El nido-colonia que suponía la Atenas de Pericles no lo consiguió. La puesta en práctica de la *polis* no fue derrotada por los escritos de los filósofos escépticos, ni por los ataques de Esparta; sencillamente se vino abajo por una epidemia mal gestionada. De igual manera, la peste antonina (posiblemente

⁴ Posiblemente ha sido el cuidado social del nido el detonante de la eusocialidad, tanto en el caso de los insectos, en especial las hormigas, las aves, como las colonias de pinzones, y en las especies del género *homo*. Wilson [2020: 77] lo explica de esta manera: “[...] el impacto del cambio de un único gen flexible, inhibiendo la dispersión de los miembros del nido original, parece razón suficiente para lograr que especies preadaptadas crucen el umbral hacia un orden social instintivo avanzado”.

una pandemia de viruela) que asoló Roma repetidamente entre 165 y 180, supuso el inicio de la decadencia de Roma como una república de ciudadanos, dando paso al desarrollo del cristianismo y la iglesia como nuevas nociones institucionales vertebradoras [Sáez, 2016; Yeomans, 2017]. Los colapsos debidos a situaciones de quiebra de la *pansalud* en las sociedades se han sucedido, tal y como narró J. Diamond [2005], a lo largo y ancho del planeta hasta la segunda mitad del siglo XIX, momento en que se asentó el capitalismo, un sistema estable de producción, en especial en Estados Unidos y Europa. El capitalismo en aquel momento creó “supernidos”, una colección de nidos que dominaría nuestra civilización desde entonces que son las grandes ciudades de los proletarios con centros y barrios para la élite burguesa.

El hacinamiento, en los suburbios obreros y en los cascos antiguos degradados, disparó la transmisión de las dos enfermedades que ya habían llevado al colapso a formas anteriores de nidos: el cólera y la tuberculosis. Al no contar con antibióticos hubo que atajar el problema rediseñando el “nido”. El proceso empezó cuando J. Snow aplicó el método geográfico para detectar dónde y cómo se transmitía el cólera. La conclusión fue que la contaminación de un reducido número de las fuentes de agua en el Soho de Londres era la causa. Gracias a Snow el método epidemiológico-geográfico se desarrolló y se abandonaron las teorías predominantes desde la Edad Media. El proceso de delimitar las causas de las enfermedades infectocontagiosas en función de la concentración de la miseria y el hacinamiento quedó de relieve en 1889 con la “mapificación” sociológica de Londres de Booth en su libro *Life and labour of the people*, reeditado en 2012. Aquel trabajo y los estudios similares en la Europa industrializada llevaron a empresarios, cooperativistas, sindicatos y agremiaciones a preocuparse por crear sanatorios al modo de pequeñas ciudades insertas en el corazón de las urbes industriales o sus afueras. Literalmente aquellas ciudades sanitarias se hicieron para que los obreros

tomasen el aire y disfrutaran del espacio y la luz que permitiera recuperarlos para el trabajo. Fue así como se desarrollaron los sanatorios antituberculosis en el primer tercio del siglo xx [Ruiloba, 2011] y se conformaron los sistemas de salud que permitirían hacer frente a las pandemias a lo largo del siglo xx [Fernández, 2020; Spinney, 2018: 247-253].⁵

Lo aprendido con el cólera y la tuberculosis permitió al capitalismo de principios del siglo xx responder de manera coherente a la pandemia de la gripe española de 1918. El sistema sabía qué herramientas usar de su arsenal. Años atrás había desarrollado y completado el modelo de ciudad proletaria con sus “hospitales para jornaleros” que imperaría en los siguientes decenios. Desde esta perspectiva puede entenderse que la pandemia del 18, aunque causara 50 millones de muertos, no tuviera una incidencia catastrófica sobre el modelo social.

La pandemia del 18 fue estructuralmente hija del fuerte movimiento migratorio de la primera globalización del capitalismo, a finales del siglo xix y principios del xx, y coyunturalmente de la Primera Guerra Mundial. Por aquel entonces estaban muy vivas las tradiciones que avisaban del riesgo de contraer enfermedades infectocontagiosas en cuanto uno se salía de su tradicional círculo de convivencia. El movimiento migratorio no se ralentizó hasta finalizada la Primera Guerra Mundial y la extensión de la gripe española entre 1918 y 1921. El peso de la población emigrante descendió rápidamente en el conjunto de Estados Unidos y la tendencia no variaría hasta los años setenta.

⁵ Uno de los mejores ejemplos fue la creación, en 1907, del gigantesco proyecto de ciudad sanitaria que supuso el Royal Victoria Hospital en Craighleith Road, Edimburgo. Un año antes y a raíz de la quinta pandemia de cólera en España y la extensión de la tuberculosis, en Madrid se iniciaba la edificación del Hospital de Jornaleros, conocido como el Hospital de Maudes, en el punto de intersección entre la ciudad burguesa y la proletaria, que era y sigue siendo Cuatro Caminos. El hospital entró en funcionamiento en 1916.

Fueron los efectos de la pandemia en las potencias centroeuropeas los que agotaron su capacidad militar y terminaron de decantar la victoria a favor de los aliados, asegurando la continuidad del capitalismo de corte anglosajón los siguientes veinte años.

A aquella pandemia se la denomina a veces como la “pandemia olvidada”. Causó la infección de 500 millones y la muerte de 50 millones, pero fue asimilada rápidamente en el plano económico y sirvió para terminar de dar forma a los servicios nacionales de salud que complementó la red de “ciudades sanitarias” surgidas antes de la pandemia. La Revolución industrial estaba en su cenit social y respondió con todos sus medios.

Al comparar lo que aquellas cifras produjeron en el ritmo de crecimiento económico, hoy nos preguntamos cómo tan solo con 65 millones de infectados y 1.6 millones de fallecidos a finales del año 2020, el decrecimiento estimado de la producción mundial, según el Fondo Monetario Internacional (FMI), se haya situado en el -3.5 %. ¿Por qué nos golpea tan fuerte la covid-19? ¿Qué pasará en 2021 si a mediados de año los contagiados ya superan los 170 millones y los fallecidos sobrepasan los 3.5 millones? ¿Por qué estábamos desprevenidos ante lo que se ha denominado como un “rinoceronte gris” o “cisne negro”?

Las respuestas a estas preguntas están en el cambio de percepción acaecido tras la Segunda Guerra Mundial en la población sobre el papel de las enfermedades infectocontagiosas. Gracias a la expansión de los antibióticos, descendió la preocupación por los efectos de aquel tipo de enfermedades. De hecho, en la población estadounidense hubo una expansión generalizada en el uso de los antibióticos a finales de los años cincuenta y principios de los sesenta. Incluso el Senado puso en marcha varias comisiones de investigación para averiguar si realmente la población no veía dañado su acceso a los antibióticos por la política de ventas de las farmacéuticas [Cebrián y López, 2017]. Aquella ola de medicación unida a la

producción a escala industrial de las vacunas hizo que al inicio de los años sesenta desapareciesen en el mundo desarrollado los temores que había ocasionado la pandemia de 1918.

El mundo se había vuelto un espacio más seguro donde moverse, al menos dentro de cada uno de los dos bloques políticos conformados, tal y como se mostraba en la película *One, two, three* (1961) de Billy Wilder. La “pax americana” aseguraba el crecimiento económico y la americanización de las costumbres, lo que se tradujo en el inicio del turismo en masa y la vuelta a los grandes movimientos migratorios en busca de mejores oportunidades de trabajo. Este proceso dio inicio a un segundo ciclo de globalización desde mediados de los años sesenta, que se reforzó al inicio de los setenta con la primera emergencia de las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones. La prevención basada en cuarentenas o en aislamientos de poblaciones contagiadas desapareció y, en su lugar, se pasó a hablar de brotes, sobre los cuales se actuaba con precisión y rapidez. Esto no indica ausencia de epidemias, especialmente de gripes, que podían causar miles de muertos, volverse recurrentes y endémicas como la malaria. Pero en términos generales, la pregunta por parte de los habitantes de los países desarrollados al viajar a zonas con enfermedades infectocontagiosas es: ¿cuáles vacunas he de ponerme y cuáles medicamentos debo llevar en el botiquín? Desde el otro lado, generalizar las campañas de vacunación infantiles aseguraba que, además de reducir la mortalidad infantil drásticamente, estos infantes al tener más edad pudieran emigrar. En las naciones plenamente desarrolladas, la gente actuaba como si cada cuerpo humano fuese un equipo al cual sumar componentes farmacológicos que lo hicieran resistente ante ambientes hostiles.

La situación de libertad de movimiento auspició la irrupción de los nuevos ciudadanos del mundo —los *weltbürger* o clase internacional o élite global— procedentes originariamente de los países desarrollados. La globalización emergió

con fuerza hasta consolidarse al inicio del presente siglo. Niall Ferguson retrató perfectamente a los individuos de la nueva élite global como aquellas personas con al menos dos pasaportes, tres idiomas, varios lugares de residencia y defensores de la mezcla quimérica capitalista denominada *Chimerica* [Ferguson y Schularick, 2009; Ferguson, 2016]. A estas características cabe añadir, siguiendo a Branko Milanovic, la capacidad de colocar sus activos de capital fuera de sus Estados de origen para evitar la imposición fiscal nacional, así como un notable conocimiento del manejo de los mecanismos de la corrupción socialmente consentida, en especial en los países emergentes, en específico China [Milanovic, 2020].

En pleno apogeo del movimiento de esa élite global, con su capitalismo triunfante en todo el planeta, sus cadenas globales de valor produciendo a todo ritmo y los procesos de disrupción a gran escala basados en *start-up* emergentes, apareció el primer coronavirus, el SARS-CoV-1. Este virus afectó entre 2002 y 2004 a unas 100 000 personas en varios puntos del planeta (Guangdong-Sur de China, Hong Kong, Taiwán, Toronto, Singapur, Tailandia, Italia e Irlanda) y causó casi 1 000 muertes. Con esta cifra de fallecidos en todo el mundo no parecía un asunto preocupante, pero lo cierto fue que, aun teniendo esa baja mortalidad y no alcanzar una gran propagación (100 000 afectados en todo el mundo), allí donde había tocado tuvo una repercusión económica notable, con caídas del producto interno bruto (PIB) de más de un punto, debido principalmente a la paralización de sector turístico y el decremento de compras habituales por culpa de los confinamientos y las restricciones de movilidad.

Al aparecer la covid-19, provocada por el coronavirus SARS-CoV-2, los países que habían sufrido más las consecuencias económicas del SARS-CoV-1, especialmente Singapur y Taiwán, reaccionaron de inmediato y redujeron al mínimo su incidencia en la primera ola. Amartillaron sin contemplaciones el virus con todo el aparato disponible de las nuevas tecnologías para sorpresa de la élite global de los países

occidentales. Mientras, en buena parte del mundo, la respuesta de los Estados tardó y, en consecuencia, resucitaron los miedos ancestrales olvidados, las medidas de distanciamiento social, las cuarentenas, las mascarillas, los confinamientos y los hospitales de campaña.

A diferencia de lo acontecido en 1918, las restricciones al movimiento de los ciudadanos como medida de control de la propagación de la covid-19 supusieron para las enseñoreadas sociedades tecno-optimistas la constatación de que la naturaleza aún mandaba en el ciclo económico. Aun así, desde el primer momento hubo un sentimiento de confianza en Estados Unidos, Reino Unido y Alemania en la rápida obtención de vacunas. En estos países, se estimó que cabía una respuesta “rápida” a la pandemia desde la base tecnológica de la biotecnología, al aplicar la relativamente novedosa tecnología ARNm a la producción de vacunas a gran escala, asunto que desde 2017 era una posibilidad, pero no se había desarrollado a nivel industrial.⁶ La carrera entre las farmacéuticas que apostaron por la tecnología tradicional (con virus atenuados/modificados o fragmentos de virus) y las que lo hicieron por ARNm ocuparía el resto del año 2020. El 11 de agosto se aprobó el uso condicional en humanos de la vacuna rusa Sputnik V de tipo tradicional (basada en vectores adenovirales humanos). Rusia utilizó la vacuna para inmunizar al personal médico sin haber concluido la fase III de estudios clínicos generalizados.⁷ La acción de Rusia estuvo fuera de los estándares internacionales. Así que la primera vacuna que concluyó con éxito todos los estudios pertinentes fue la BNT162b2 de Pfizer y BioNTech basada en la nueva tecnología ARNm, cuya aprobación fue concedida

⁶ Los primeros estudios sobre la tecnología ARNm para vacunas datan de 1990. La primera autorización para su uso en humanos fuera de los estudios clínicos data del 2 de diciembre de 2020 y corresponde a la vacuna BNT162b2 de Pfizer y BioNTech contra la covid-19. Para calibrar la importancia de la tecnología ARNm. Véase Regalado [2021].

⁷ Su uso para toda la población no se concedería hasta el 1 de enero de 2021.

el 2 de diciembre. La novedosa tecnología ARNm había ganado y solo tres países poseían el conocimiento para hacerlas: Estados Unidos, Reino Unido y Alemania. Mientras tanto, la ansiedad de los ciudadanos se había disparado. En realidad, durante toda la extensión de la pandemia hasta diciembre de 2020, no se controlaron los mecanismos y agentes del contagio (los denominados superdiseminadores), ni tampoco se encontró un medicamento paliativo efectivo. Para colmo, la incertidumbre se convirtió en el periodo entre febrero y noviembre de 2020 en el caldo de cultivo para los negacionistas, un fenómeno que entró en barrena a lo largo de diciembre precipitando su descrédito entre la población al constatar que se contaba con vacunas.

Lo sorprendente de la respuesta tecnológica a la covid-19 fue que mientras la base biotecnológica avanzó a buen ritmo de la mano de la tecnología ARNm, la base tecnológica de la denominada “sociedad de la información” se había visto desbordada e incapaz de plantear una opción moderna e inteligente a los métodos tradicionales de contención social de los contagios.

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN DESBORDADAS

Ciertamente la confianza en un control social de la pandemia utilizando herramientas informáticas surgió desde el primer momento y con gran optimismo. N. Christakis y J. Fowler, en 2010, propusieron utilizar la denominada “paradoja de la amistad” (rastrear la red de amigos de cada cual) aplicándola a la propagación de la epidemia del virus H1N1 de 2009. Así, la guía de lo que había que hacer estaba clara.

La “paradoja de la amistad” indica que es probable que en el transcurso de un brote infectocontagioso, las personas cercanas al centro de una red social de amigos (los muy amigos de todos) se infectarán en promedio antes que los individuos

que se encuentren en la periferia de la red.⁸ El experimento de Christakis y Fowler demostró que las personas centrales en una red se habían infectado con una antelación de 13.9 días con respecto de los periféricos y que, por tanto, su localización habría permitido conocer a los primeros diseminadores 46 días antes de que se produjera el pico máximo de la epidemia, pudiendo así, previo aislamiento de ellos, lograr un aplastamiento de la curva de la epidemia en pocos días.

En esencia, el trabajo de Christakis y Fowler mostraba la dinámica de la conectividad social en la transmisión de los virus de la gripe, de modo que si al menos un 70 % de los ciudadanos del mundo dispusiera de herramientas de localización, se controlaría una pandemia con relativa facilidad. La influencia en el mundo de celulares con geolocalización GPS y *bluetooth* al día de hoy es de 66.6 por ciento.⁹

Nuestra sociedad actual ha sido denominada sociedad en red o directamente “sociedad red”, en la que la conectividad que permiten las tecnologías de la información son la estructura que la alberga. La covid-19 ha puesto, como las pandemias anteriores, en tensión las capacidades tecnológicas específicas de esas sociedades para hacer frente a la propagación del contagio y sus consecuencias económicas. ¿Cómo ha sido posible que nuestras tecnologías de la información no desempeñaran un papel determinante en el control de la propagación del contagio?

Si bajamos al detalle, uno de los problemas permanentes en esta pandemia es obtener el perfil de quién y cómo nos contagia. No hablamos del virus. Sabemos que SARS-CoV-2 es el virus y que las personas son quienes contagian unas a otras.

⁸ Los autores seguían la “teoría de los eventos” desarrollada cien años atrás por Hilda Hudson y Ronald Ross, que dio origen a la epidemiología moderna con el modelo SIR (Susceptibles, Infectados, Recuperados-fallecidos). Para contextualizar, véase De León y Gómez [2020].

⁹ *Digital 2021*, informe realizado por We are Social y Hootsuite: <<https://cutt.ly/SPVoNvq>> (consultado en mayo de 2021).

Ahora bien, 80 % de los contagios en los brotes lo provocan los denominados “superdiseminadores” (las personas centrales en las redes),¹⁰ especialmente cuando son inmunes o presentan síntomas muy leves. Pero solo hemos sido capaces de perfilar posibles situaciones de diseminación y rastrear hacia atrás a partir de un primer paciente, hasta delimitar un grupo infectado y con suerte encontrar a algunos “superdiseminadores”. Una y otra vez en distintos países el sistema de rastreo se ha visto desbordado y la transmisión de grupo ha desbaratado las medidas de contención inteligentes (con base en las tecnologías de la información), teniendo que pasar a métodos tan arcaicos como el confinamiento, incluso en el más exitoso de los casos, el cual fue el de Corea del Sur.

Las medidas de contención inteligente tienen su base en las API (*application programming interface*)¹¹ para telefonía celular que permiten la notificación de la exposición con personas diagnosticadas como portadoras del virus. Si su influencia (respecto del porcentaje de población que descarga la aplicación) es muy alta, se pueden delimitar los puntos en donde se produjeron contagios al cotejar los movimientos registrados de los celulares. Esto, combinado con rápidas y masivas campañas de pruebas (*test*) entre la población, tarjetas de salud inteligentes y para toda la población, así como la función de rastreo por parte de los profesionales, debió permitir el control inteligente de la pandemia, tal y como ha sucedido en Corea del Sur. Pero la influencia de las aplicaciones parece no superar el 40 % de la población; esto reduce notablemente su

¹⁰ Existe cierto paralelismo entre el hecho de que los “superdiseminadores” sean buenos propagadores de ideas y, a la vez, del virus. Al inicio del siglo XXI, gracias a Blackmore [1999], Gladwell [2000] y Aunger [2003] se popularizó la teoría de que la transmisión cultural presenta un carácter epidémico en función de lo bien conformadas que estén las unidades de transmisión o “memes”, con respecto a los procesos de transformación que vive la sociedad.

¹¹ API son las siglas de *application programming interface*, es decir, la interfaz de programación para las aplicaciones. Estas interfaces permiten que dos aplicaciones o servicios se comuniquen entre sí.

efectividad [Johnson, 2020]. Lo que sucede con las aplicaciones que notifican la cercanía con los contagios es una muestra de que la construcción social de las tecnologías de la información frente a la pandemia falla. Estas tecnologías aunque efectivas técnicamente, socialmente se han mostrado ineficientes. Tenemos en las manos los artefactos que multiplican nuestras capacidades de interconexión (computadora portátil, tabletas y celulares). Si se combinan con los medios informáticos para recoger la información de los contagios con las redes sociales para informar y dar avisos, se forma un sistema tecnológico eficaz para controlar las pandemias. El modelo ya es efectivo para avisos de tsunamis. En el caso de las pandemias, toda esa información necesaria no se puede plasmar mediante una aplicación en forma de información pública sin que surja la desconfianza ciudadana. Se pensó que la nuestra era una sociedad del conocimiento y posindustrial con capacidad de respuesta ante un acontecimiento como una pandemia. Sin embargo, lo que la covid-19 nos ha mostrado es que el “nido” tecnológico está a medias y que nuestras rutilantes redes sociales aún no son las que deberían ser en una sociedad del conocimiento, democrática y solidaria.

LA SOCIEDAD RED INCOMPLETA

En la actualidad, cerca de 60 % de la población del mundo vive en ciudades. En Europa, la cifra aumenta hasta 77 % y en Estados Unidos o Brasil se acerca a 85 %. Además, en algunos países el proceso se concentra en un pequeño número de ciudades, lo que provoca un moderno vaciamiento de amplias zonas, como es el caso de España. Cabe preguntarse si tenemos un modelo social completo en el plano tecnológico, como el capitalismo de principios del siglo xx, o más bien estamos como la Atenas de Pericles o, incluso, si nuestra situación es cercana a la de la Roma de la peste antonina.

En los últimos setenta años pareciera que la humanidad se liberó de su sustrato biológico y, por tanto, conquistó la posibilidad de hacer crecer las ciudades de los proletarios *ad infinitum*. Consideramos que tres hechos contribuyeron a ello.

- a) El primero ya fue mencionado: la fabricación industrial y generalización del uso de antibióticos desde los años cincuenta. Desde entonces, crece la lista de enfermedades médicamente controladas. Basta con citar las cinco que más atemorizaron a la humanidad: la peste, la lepra, la sífilis, y el cólera y la tuberculosis.
- b) El segundo fue la carrera espacial. Las naves tripuladas y los trajes espaciales habían mostrado que podíamos salir de nuestro entorno natural. Más tarde, las estaciones espaciales fueron la muestra inequívoca del salto como civilización al crear entornos vitales fuera de la Tierra. La posibilidad de implantar “nidos” burbuja era una realidad, incluso en el ámbito industrial y médico se podían erigir salas blancas de presión positiva con filtros para el aire. Ya no había peligro, se podía abrir cualquier caja de Pandora, incluso la de la guerra atómica. Siempre habría un refugio para la especie, aunque tal vez ya no para la humanidad.
- c) En tercer lugar, en la actualidad, la edición genética y la posibilidad de hacer exoesqueletos e impresión 3D de tejidos biológicos hacen que los límites corporales se amplíen y podamos plantearnos la sustitución de partes del cuerpo, la selección de caracteres en la descendencia y divagar con la idea de una incierta inmortalidad. Toda esa corriente ha dado lugar al movimiento cultural del transhumanismo.

Estos tres procesos han delineado las posibilidades de la especie de crear nuevos nidos o de acondicionar los existentes, en especial la gran ciudad de proletarios. Ahora bien, el gran nido en construcción de los últimos setenta años ha sido el nido

virtual como una gigantesca superestructura por encima de nuestros nidos tradicionales: las ciudades proletario-burguesas.

En esencia el nido virtual está formado por una capa tecnológica de ondas y cables por los cuales nos conectamos mediante interfaces electrónicas que intercambian información en forma digital. Sin embargo, los aspectos institucionales que le darán su condición de nido aún están en formación. Veamos cómo se ha fraguado su construcción, así como lo implicado en el mercado de trabajo y la transformación del proletariado.

Aunque los orígenes del “nido” se pueden rastrear desde la aparición del transistor en la posguerra mundial de mediados del siglo xx, lo cierto es que hasta los años setenta algunas personas fueron capaces de atisbar las nuevas “castas” de actores sociales (los nuevos proletarios y burgueses) que protagonizarían la actividad económica en el “nido”, así como de ponerle nombre al que se creaba. M. McLuhan y B. Nevitt [1972] editaron su obra *Take today*. Fueron los primeros en notar que la tecnología electrónica generaría un actor social consumidor/productor al mismo tiempo. Era demasiado pronto para bautizar a la nueva “casta” con un nombre concreto. La percepción de D. Bell [1974] era más agregada que la de McLuhan. Bell fue el primero en apellidar al nido, lo llamó: “sociedad posindustrial”. En los años setenta, el nido estaba en sus cimientos, pero Bell ya intuyó que lo que venía era diferente de lo anterior. Iba más allá de lo que eran los servicios y más allá de lo que era la industria. Para algunos esa sociedad de Bell era un nuevo cuarto sector. Lo cierto es que en aquel entonces, se trataba de algo tan leve que prácticamente no se apreciaba en las estadísticas económicas. Fácilmente se podía reducir al pequeño número de actividades que se informatizaban en los otros tres sectores, en especial en los servicios y bajo la denominación genérica de “servicios especializados a las empresas”. El perspicaz A. Toffler [1980], en su libro *The third wave*, retomó las ideas de McLuhan y Nevitt y acuñó el término “prosumidor” para nombrar al nuevo actor social, a la nueva casta del

nido. Pero ¿dónde estaba la actividad de esos prosumidores? Esa era la pregunta planteada por R. Solow [1987] y pregonada con su famosa frase: *You can see the computer age everywhere but in the productivity statistics*. En realidad, Solow y los pensadores que seguían su línea argumental eran escépticos con respecto a Bell y su sociedad posindustrial. Para ellos tan solo se daba un proceso de modernización de lo ya existente. Opinaban que lo que sucedía era lo mismo que se vivió con la electricidad a principios del siglo xx: una renovación de algunas actividades de los tres sectores tradicionales. Ahora bien, apuntaban que el proceso era decepcionante con respecto al aumento de la productividad, y, sorprendentemente, lento. En realidad, lo que hacían era increpar a los visionarios: ¡si es tan revolucionario este nuevo mundo ¿por qué va tan lento?!

La respuesta a Solow y los escépticos tardaría doce años en llegar. Fue J. E. Triplett [1999] quien sintetizó las siete razones por las que el “nido” aún no mostraba su fuerza. Entre ellas estaba que ni por mentalidad y ni por instrumental analítico se observaba lo que sucedía. Fue en este momento cuando Castells [2000] se sumó a los visionarios. El sociólogo español advirtió la esencia del nuevo nido y le dio uno de sus nombres más característicos: la sociedad red.

Las vigas del nuevo nido ya se veían: la fibra óptica y servidores intercomunicados por protocolos, así como los satélites de comunicación y geolocalización. Los escépticos se replegaron al ver que las empresas que utilizaban y desarrollaban aquellas capas de tecnología digital escalaban puestos entre las de mayor tamaño, al conseguir incrementos rápidos en su valor en bolsa y, sobre todo, a pagar mejores salarios a una nueva clase de ricos trabajadores, muy incipiente en los años ochenta, que se expandirían al comienzo del siglo xxi: los *aggressive/suspect executives* y sus *stocks options*, otra nueva “casta” que recordaba a los burgueses del siglo xix. Aun así, el tejado del nido que se formaba aún no se atisbaba, aunque ya era innegable su existencia, incluso para los más solowianos.

Las evidencias estaban en la potencia y tamaño que adquirían las capas de tecnología previas a la digital: la capa de suministro de energía eléctrica, la capa de producción industrial de los servidores/ordenadores y cables, la capa aeroespacial (cohetes y satélites) y la capa logística para hacer frente al aumento en el intercambio de mercancías y servicios demandados y creados por los nuevos actores sociales (prosumidores).¹² Años más tarde, Karabarbounis y Neiman [2013] describirían lo sucedido entonces. La reducción de los costos de fabricación de todos aquellos nuevos bienes de equipo (computadoras, pero sobre todo servidores y satélites) que, además, multiplicaban su potencia en menos de dos años y elevaban la integración de los procesos de información por medio de las fibras ópticas de la red y del espacio, habían aumentado el gasto del nuevo capital físico junto con trabajo calificado en el uso de ese capital. Según ellos se había iniciado un potente proceso de sustitución de la mano de obra incapaz de acomodarse o, sencillamente, sustituible. Las castas antiguas iban siendo sustituidas o transformadas en la modernas.

Como resultado se inició el proceso por el cual, desde entonces, las rentas del capital han aumentado su parte en la riqueza. Para explicar lo sucedido, Solow y sus seguidores se cegaron y relegaron el proceso de cambio tecnológico. En su lugar objetaron que la pérdida del poder de los salarios era debido a que un reducido número de firmas, especialmente las telecomunicaciones, ejercían su poder de negociación en el mercado laboral. Sin duda aquello tuvo influencia, pero no distinguían a AT&T de Google. Los trabajadores perdían año tras año en la participación en la riqueza general por medio de los salarios. Pero el deterioro de la posición de los trabajadores no solo provenía del mayor poder de negociación de las grandes

¹² Como indicó T. P. Hughes [1983], toda nueva tecnología necesita que las capas previas de tecnologías funcionen perfectamente. El ejemplo típico es la electricidad, sin ella cualquier aparato digital no funcionaría.

empresas sobre los sindicatos. Los trabajadores que decidían sindicalizarse tenían cada vez menores salarios y eran menos numerosos. Mientras esto sucedía a los proletarios, unos pocos trabajadores acaparaban cada vez más la masa salarial y las rentas del capital. Eran los ya nombrados *aggressive/suspect executives* con sus *stock options*. También ha indicado Barkai [2020], el cuarto factor de producción fueron los emprendedores que se sumaban a las nuevas castas. Su renta estaba a medio camino entre la del trabajo y la del capital; de hecho, la renta del capital, entendida como la percibida por sus propietarios (la concepción burguesa tradicional) cayó, mientras que crecieron los beneficios de los empresarios-emprendedores [Wolff, 2017].

Se trataba de un emprendimiento basado en una oleada de universitarios con alta acumulación de capital humano, cuya renta oscilaba entre fases de ser contratados y fases de recibir los beneficios de sus iniciativas, mientras acumulaban algo de rentas de capital con las *stock options*. Muchos de ellos pusieron en marcha las *start-ups* rupturistas que minaron a las grandes empresas. Entretanto, los analistas más afines a Solow pensaron que tan solo se habían acelerado los procesos tradicionales de externalización (*outsourcing* y maquila). Pero las cosas habían ido mucho más lejos. Davis [2016] lo estudió. Los contratistas de todos aquellos servicios externalizados ya no eran empleados de la empresa, eran eso, contratistas, reponedores, analistas, etc., todos externos. Podían tildarse de proletarios tradicionales, pero algunos en realidad levantaban *start-ups*. Se contrataba por productividad, al más escueto salario posible, y desaparecía la parte del salario que retribuía la confianza cotidiana entre el trabajador y el empresario burgués. La retribución de mantener la confianza hizo posible que desde la Segunda Guerra Mundial y hasta el final del siglo xx las rentas del trabajo hubieran ganado y mantenido su posición frente a las rentas del capital y las nuevas de los emprendedores.

El nuevo siglo trajo la crisis de las “puntocom”. Entre aquella y el inicio de la Gran Recesión quedó claro que el “nido” en construcción valía para divertirse, comunicarse, vender, organizar negocios, e incluso, para construirse a sí mismo con el estallido de las *social media* y las aplicaciones de los móviles para la comunicación social. Sin embargo, aún eran muchos los herederos de los escépticos que se preguntaban si el nuevo nido valía realmente para trabajar, si de allí saldrían tantos empleos como para asegurar un futuro económico a los nuevos protagonistas. Desconfiaban de que de aquella amalgama de juegos y redes sociales fuera a nacer algo serio, algo como un nuevo cuarto sector. Jorgenson, Ho y Stiroh [2005] dieron la respuesta y de paso dejaron atrás la vieja sentencia de Solow y sus sempiternos acólitos. Mostraron que las industrias que producían y usaban tecnología de la información, o que sencillamente se habían digitalizado, desempeñaban ya un papel preponderante en el crecimiento estadounidense. Demostraron que las industrias relacionadas con el nuevo “nido” representaban alrededor de 30 % del PIB de Estados Unidos y, lo más importante, que su contribución a la aceleración del crecimiento económico estaba siendo de 50 por ciento.

Sea lo que fuese el cuarto sector su tejado no estaba puesto, pero crecía rápidamente y todos los días entraban a trabajar en él miles de los nuevos actores sociales que lo caracterizaban. Fue en 2007 cuando los analistas usaron el término *gig economy* para denominar lo que sucedía desde el punto de vista de la actividad laboral: el pulular digital de los *gig workers* en el nido virtual.¹³

La *gig economy* se refiere a la economía colaborativa, o economía de plataforma. Una traducción útil sería la de

¹³ *Gig workers* también son llamados *independent contractors*, *online platform workers*, *contract firm workers*, *on-call workers* o *temporary workers* (eventuales) e implican que la actividad se desarrolla en forma de teletrabajo/trabajo a distancia (*teleworking/telecommuting*).

“economía por actividad digital segmentada”, pero es algo peregrina. El término *gig* va más allá de la mera apelación a que la actividad sea eventual. Expresa el tipo de relaciones que imperan, donde el trabajador puede superponer las acciones de oferta y demanda, volviéndose un “trabajador prosumidor”, un *gig worker*. La *gig economy* siempre implica la existencia de una base tecnológica que da soporte a la relación del trabajador con la plataforma basándose en la conexión de su “estación” de trabajo (su bien de producción), que evidentemente puede ser una computadora portátil o un teléfono inteligente utilizado en casa, en un *coworking* o en una oficina tradicional. La doble naturaleza de oferta y demanda que implica el término *gig* enuncia la esencia de las nuevas actividades laborales, pues su traducción canónica vendría a ser “trabajar por eventos”. El término *gig* proviene del mundo de la música e indica aprovechar una oportuna tanda de contratos para hacer varias actuaciones, sin que eso suponga realizar una gira plenamente organizada. En español utilizamos la expresión “hacer unos bolos”, que será la más similar a la locución *to get gigs*. Con ello se quiere indicar que un actor independiente, no el estable de una compañía artística, es contratado solo para hacer un determinado papel en unas pocas actuaciones (los bolos). Pero también hace referencia a “echar el anzuelo” o “ir a pescar algo” (*gig* también significa anzuelo), con el sentido de ver qué tarea “se pesca” en las plataformas directamente o mediante las *app* (aplicaciones) asociadas vía teléfonos móviles. En consecuencia, la dinámica de la economía por actividad digital segmentada o *gig* depende de la masa de ofertas/demandas de una actividad en la red.

La impresión que este mundo laboral daba en 2007 a la “vieja casta” de los empleados, aquellos que aún gozan de contratos relativamente permanentes y, a los sindicatos, era de precariedad absoluta. Los *gig workers* quedaron estigmatizados, como en su día lo habían sido los proletarios sin medios de producción por parte de los artesanos propietarios de sus

herramientas, líderes de los primeros sindicatos y, en ocasiones, *ludditas*. El sentimiento de que los *gig workers* eran nuevos esclavos, falsos autónomos o trabajadores depauperados se propagó debido a que carecían de sistemas de seguridad si enfermaban o no ganaban suficientes *gigs* (ofertas/demandas de actividad en la red).

Los sistemas de seguros sociales que podían tomar estaban diseñados para autónomos de actividad constante y profesiones liberales. El mercado aún no había reaccionado para ofrecer productos a la medida de sus necesidades y productividad intermitente. Dentro del “nido virtual”, aún no se habían solucionado esos problemas con nuevas herramientas. Estas tardarían todavía un año en aparecer. El instrumento de financiación y retribución que se diseñó para tal fin fue el bitcoin, y la pieza para la seguridad fue la tecnología *blockchain*. Bitcoin surgiría como respuesta a la necesidad de una moneda global imprescindible para los agentes de la economía *gig*. El sistema internacional de pagos era muy precario y costoso para los pequeños, poco numerosos y dispersos por el mundo nuevos actores sociales. Por su parte, *blockchain* aseguraría la trazabilidad de todas las actividades, como si fueran contratos legales respetados por todos los otros partícipes. Además, ponía límites al robo de la propiedad intelectual, que era la otra necesidad urgente de unos nuevos actores sociales cuya actividad necesitaba protección instantánea de su producción intelectual; un mundo en el que cada línea de código es propiedad intelectual e industrial.

Contar con estas mejoras en la capa tecnológica digital no era suficiente. Alguien tenía que poner el fondo de seguros. En esto se tardó un lustro. Fue el tiempo que hubo que esperar para que surgiera la primera empresa privada de seguros que entendió lo que sucedía. La compañía Lyft se fundó en 2012 con el propósito de crear los seguros para los actores de la *gig economy*. Ahora bien, aquella demora tuvo unas duras consecuencias.

En 2007, las empresas y los actores de la *gig economy* estaban demandando seguros y préstamos. Ante la carencia de productos y servicios avanzados, la solución de los bancos más internacionalizados y perspicaces, como Bear Stearns, fue ofrecerles antiguos productos de riesgo: endeudamiento mediante hipotecas *subprimes* y capitalización vía productos de riesgo estructurado. Los analistas más escépticos de otros bancos, como el Deutsche Bank y Lehman Brothers, ya en 2005 se retiraron de estos activos por dos razones. Primera, porque al haber sido educados en el escepticismo solowiano para ellos la *gig economy* era cosa de “trabajadores” *ninjats* (*no income, no job, and no assets*) y, segunda, porque la expansión del crédito había sido aprovechada por pequeños ahorradores/inversores tradicionales para caer una vez más en la historia en la compra especulativa de inmuebles. Para ellos, los *gig workers* eran menesterosos indigentes. Si bien algo de esto era cierto y se estaba generando una burbuja absurda, sin embargo no supieron discriminar, aplicaron los viejos conceptos laborales a todos los actores emergentes de la *gig economy*. Detrás de las peticiones de muchos de esos *ninjats*, había actividad económica real, no especulación, ni sobreconsumo.¹⁴ La decisión de

¹⁴ Eran trabajos informáticos llevados a cabo a distancia por medio de la red. En 2005, era muy difícil para el personal en las oficinas bancarias atisbar el “negocio” cuando un *gig worker* entraba por la puerta pidiendo financiación. Conceptos como inteligencia artificial, tal y como la entendemos hoy, o aprendizaje profundo o automático estaban saltando de los laboratorios para funcionar como herramientas de trabajo para esos *gig workers*. Lo lógico era que aquellas tecnologías emergentes fueran “secuestradas” por una élite de propietarios mediante empresas rupturistas como Facebook, Amazon o Google. La lección de que eran negocios seguros ya se había aprendido con la crisis de las “punto.com” al inicio del siglo. Pero, ¿cómo hacer entender entonces a un banco que un *gig worker* de España o México estaba en el fondo trabajando para esos grandes negocios? Miríadas de microempresas y autónomos iban a hacerles buena parte del trabajo informático de base a las ya grandes tecnológicas y a las emergentes. Traductores, programadores, compiladores, etc., no eran meros trabajadores independientes y autónomos, estaban conectados a los grandes negocios y, a su vez, muchos de ellos se comunicaban entre sí asumiendo la parte colaborativa de la *gig economy*. Los trabajadores desde el principio colabo-

los grandes bancos fue pinchar la hipotética burbuja dibujada con el lápiz de sus miedos en el futuro y que se salvaran los actores que realmente eran productivos, si es que eso de la revolución digital era más profundo de lo que estimaban.

A pesar de la crisis y el abandono que protagonizaron los asustadizos bancos, la *gig economy* creció rápidamente durante la Gran Recesión. En 2016, el estudio de McKinsey Global Institute [2016] ya indicaba que entre 20 y 30 % de la población activa en Estados Unidos estaba implicada, con mayor o menor intensidad, en la *gig economy*. En la actualidad, se calcula que la cifra ya está en 40 %, aunque de esa cantidad más de 60 % aún mantiene otros trabajos “tradicionales”. Más de 50 % de esos “trabajadores” tiene menos de 34 años, y de los que ya están integrados plenamente en la *gig economy*, 75 % no considera rentable cambiar su situación por un “trabajo estable”. La remuneración sigue siendo relativamente más baja que en los puestos fijos similares, pero una parte de los *gig workers* escapa a la curva de ingresos a lo largo de la vida y obtiene relativamente más altas retribuciones al inicio de su vida laboral que si siguiera una vida laboral al uso en un trabajo estable en una compañía. A esto se suma que los costos en seguros sociales al inicio de la carrera laboral los pueden mantener al mínimo, a la vez que su más elevada cultura financiera les permite comportarse como “prosumidores” de productos financieros asociados con la tecnología *blockchain* y las *fintechs*.

Con una sociedad red incompleta, con el “nido virtual” en construcción y con las nuevas castas en formación, apareció la inesperada pandemia de covid-19.

raron unos con otros para configurar cuentas y perfiles, compartieron información sobre los que se podían considerar “maestros”, y se brindaron apoyo técnico y social mutuo. Esas actitudes derivaron en beneficios reales. Los trabajadores que tenían conexiones con al menos otra persona en la plataforma, tenían tasas de aprobación más altas, tenían más probabilidades de obtener el estado de “maestro” y, en consecuencia, entraban de media antes en una nueva tarea que los trabajadores no conectados [Anthes, 2017].

Las pandemias pueden y suelen actuar como fenómenos decisivos que decantan la reacción y la marcha de las sociedades cuando se encuentran en pleno proceso de cambio en sus formas de producción. Esta tesis anunciada en el primer párrafo del presente capítulo nos permite ahora enunciar algunas conclusiones en prospectiva.

En medio de un fuerte proceso de crecimiento de la *gig economy* a principios de 2020, surge lo imprevisto: una pandemia. Esta ha expuesto las vulnerabilidades de varias de nuestras estructuras clave, en especial las de sanidad y educación, pero es en la plasticidad de la *gig economy* donde se están dirimiendo sus topes y límites, es decir, los diferentes modelos de *gig economy* que los Estados, ciudades, corporaciones y comunidades diseñaban. Sus posibilidades hacen de la *gig economy* un nido aún sin techo, de modo que la coyuntura es crucial, pues la tentación de acotar etapas es potente, al igual que la de paralizarlas.

Desde el punto de vista de la construcción social de la tecnología, la pandemia nos ha sorprendido en una disyuntiva similar a la que se vivió durante la llamada protoindustrialización en la Europa del siglo XVII. Fue un momento donde todos los actores sociales del pasado, del tardofeudalismo, y los que iban a germinar el futuro capitalismo, estaban metidos en la marmita de la historia: los gremios, los grandes comerciantes (*verlegers*), los artesanos, el trabajo a domicilio (*putting out system*), las todopoderosas compañías de privilegio (con la Vereenigde Oostindische Compagnie –voc– y la East India Company –EIC– a la cabeza),¹⁵ los agricultores del modelo *en-*

¹⁵ EIC son las siglas de la East India Company, también conocida como la Honourable East India Company, o la East India Trading Company, o la English East India Company, también como la British East India, o sencillamente como The Company. voc significa Vereenigde Oostindische Compagnie: Compañía Unida de las Indias Orientales, compañía surgida en Holanda.

closure, los siervos de la llamada “segunda servidumbre” en el este de Europa, los esclavos de las plantaciones y de las colonias, las órdenes religiosas, los administradores de los obrajes en México, las manufacturas reales por toda Europa, los primeros mafiosos, así como los piratas y corsarios.

De aquella marmita, nació el capitalismo, tomando esto y aquello de uno y otros, y dejando atrás lo que no tuviera que ver con su propia lógica.¹⁶ En aquella, se mezclaron por un siglo diferentes “castas”, hasta que emergieron las dos que protagonizan hasta nuestros días el capitalismo: los empresarios de la burguesía y los asalariados del proletariado. Los primeros le deben mucho a los *verleger* (grandes y medianos comerciantes) en sus formas de ser y actuar. Los segundos a los temporeros del *putting out system*. Por supuesto, todas las otras cosas que estaban en la marmita han dejado su huella; de hecho, todas las grandes empresas actuales tienen algo de The Company. Sin embargo, todo podría quedarse en una situación de permanente protoindustrialización. De hecho, la fabricación permaneció sin industrializarse en la India y China. Sin embargo, Europa sufrió un encadenamiento de pesetas, de las cuales las de 1664 y 1666 en Londres esquilmaron a 70 000 personas de las 460 000 que tenía la ciudad, lo que supuso más de un 15 % de la población. Por primera vez el pensamiento científico contra aquellas amenazas fue ganando más peso en la cultura de la gente, en las medidas de las autoridades y en las decisiones de las clases emergentes, lo que con el cambio de siglo daría paso a la Ilustración. Los hermanos Peset [1978] indicaron que fue la lucha desde la ciencia contra aquellas plagas lo que cambió el mundo y abrió las puertas al Siglo de las Luces:

¹⁶ En palabras de B. Milanovic [2020: 10], esa lógica continuaría como de la “... producción organizada con vistas a la obtención de beneficios utilizando mano de obra asalariada libre desde el punto de vista jurídico y en su mayoría capital privado, con coordinación descentralizada”.

El despotismo ilustrado tuvo en sus manos la posibilidad de racionalizar y tecnificar la lucha contra la enfermedad, al menos contra la enfermedad epidémica. Las condiciones fueron favorables, ya que, en general, para Europa el XVIII es un siglo rico y pacífico. La renta de la tierra aumenta, el comercio se desarrolla, la industrialización comienza. Es época pacífica en que las guerras no contribuyen a diseminar enfermedades o a impedir cordones sanitarios [Peset y Peset, 1978: 9].

En los últimos setenta años, y de manera acuciante mientras dure la pandemia, asistimos a un tira y afloja entre lo moderno y lo tradicional, similar a lo que sucedía a finales del siglo XVII en Europa. Se discute entre los modelos de producción precedente y el creciente de la *gig economy*.¹⁷ En esa tensión, el esfuerzo de atajar la pandemia puede derivar bien en una adaptación de la tecnología digital a los nidos precedentes, o bien, en dar rienda suelta a la conformación del nido emergente de la *gig economy*. A nuestro juicio se abren tres opciones no exentas de mezcolanza, las cuales veremos competir en el presente decenio:

- A. Tomar la decisión de tan solo meter la capa tecnológica digital en los sectores tradicionales (agricultura, industria y servicios). Por ejemplo, la digitalización de los servicios públicos tales como la gestión de impuestos en la Hacienda pública. Esto derivaría en una sociedad de capitalismo gerencial reforzado: como si Roma hubiera superado la peste antonina y nada hubiera cambiado, o como si la Europa del siglo XVII hubiera renunciado a comenzar la Ilustración.

¹⁷ Asistimos a situaciones intermedias con estos trabajos “a pedido” que necesitan de un medio digital y su final configuración social. Puede tomar una notable variedad de formas, desde conducir para el servicio de taxis Uber o de reparto de comida, hasta completar microtarefas, incluidas actividades con baja colaboración y poca necesidad de conocimientos informáticos, como realizar encuestas, etiquetar imágenes en una plataforma colaborativa como Amazon Mechanical Turk, hasta la mejora de código fuente en régimen colaborativo [Anthes, 2017].

- B. Asegurar el éxito de la *gig economy* reforzando su carácter colaborativo, lo que conduciría hacia una plena sociedad red en donde las infraestructuras tecnológicas permitan un acceso general y distribuido.
- C. Ampliar el control de la información por los gobiernos en alianza y competencia con las grandes corporaciones tecnológicas, que depararía en la sociedad de la vigilancia basada en el control de nuestros datos de interacción social, de consumo y fisiológicos. Se confirmaría así, por fin, la teoría del panóptico de Michel Foucault o la visión de George Orwell: “And even technological progress only happens when its products can in some way be used for the diminution of human liberty”.

Por sorprendente que pueda parecer, la opción A responde al objetivo de aquellos que claman por la digitalización de la economía. Son los que analizan el problema, toman decisiones empresariales y sindicales planteando opciones de política industrial en la línea de la digitalización y el aprovechamiento ponderado del teletrabajo. Son, en última instancia, herederos del escepticismo de Solow. Atisban el futuro, cierto, pero tan solo quieren reformar el presente para que permanezca lo logrado en el pasado. Defienden obtener sus ganancias futuras del capital y el trabajo de manera similar a como sucede hasta ahora. En la marmita de la protoindustrialización habrían estado del lado de los que querían reformar los gremios y no ir más allá de la sociedad protoindustrial para que no aparecieran nuevos actores sociales (empresarios burgueses y trabajadores proletarios). Se niegan a admitir a la *gig economy* con todas sus consecuencias, es decir, reniegan de la sociedad red. Sostienen que las evidencias son pocas y que los nuevos espacios laborales son anecdóticos.

La segunda opción B es la de aquellos que destacan la pujanza y potencialidad de las nuevas “cavidades” y “celdas” del “nido virtual”. Esos nuevos espacios empezaron con los

cibercafés al final de siglo xx y los primeros *coworkings* al inicio del XXI. Su razón de ser es el teletrabajo desarrollado en común, no solo el individual en el hogar. Tras aquellas primeras experiencias, toda una suerte de emprendedores en universidades, empresas, administraciones locales y fundaciones hicieron surgir la segunda hornada de espacios de colaboración: los *media labs*, los *iHub* y los *fac labs*. Con el tiempo, estos espacios se integraron en clústeres de innovación y creatividad en lugares céntricos o emblemáticos de las antiguas ciudades proletario-burguesas. Hoy son miles los espacios que reciben este tipo de denominaciones por todas las ciudades del mundo que cuenten con una mínima base de acumulación de conocimiento, bien vía universidades o campus empresariales, o por medio de iniciativas ciudadanas. En todos ellos trabajan, aprenden e innovan los *gig workers*.

Ahora bien, los *gig workers* pueden caer en la rutina de ser fabricantes de *infoproductos* estandarizados (todo tipo de recursos de *software* como cursos, materiales informativos, aplicaciones, procedimientos para la gestión, etc.) que se traducen en una transacción de compraventa de productos y servicios tradicionales. Es lo que conocemos como *uberización*. De este modo, durante una parte de su “jornada” un *gig worker* puede ser un productor o incluso un *trafficker* (gestiona infoproductos), para luego convertirse en un repartidor que entrega o realiza el servicio, operando a modo de un simple “periférico” de una red gestionada por una aplicación. Las tres tareas pueden ser integradas y automatizadas por empresas, de modo que el *gig worker* corre el riesgo continuamente de perder la autonomía de decisión, de colaboración y la creatividad frente a la empresa que convertiría los actos de adquirir mercancías en suscripciones de servicios utilizando tarifas, lo que se ha dado en llamar como economía XaaS (*everything as a service*), liderada inicialmente por Adobe y Microsoft, y ahora por Netflix, Spotify y todas las plataformas de entretenimiento.

Estos modelos XaaS, junto con el incremento de la digitalización ligada al teletrabajo solo en los hogares (individualización del teletrabajo), reducen las posibilidades de la opción B y aumentaría el horizonte de la opción A, reforzando el capitalismo gerencial y cerrando los procesos de innovación de la *gig economy* en su lado netamente colaborativo. La opción B es potente y creativa, pero precisa de renovación constante, tal y como les pasó a los primeros pensadores ilustrados al comienzo del siglo XVIII.

Por último, como señala sistemáticamente en las entrevistas y libros Yuval N. Harari, se puede ir a la opción C sin pasar por la A, siempre que las tecnologías de la vigilancia no sean sometidas a normas y leyes en favor del anonimato. En este sentido, hay que recordar que justo antes de la pandemia el gran asunto económico que se discutía en el mundo era el desarrollo de las redes 5G basadas en tecnologías e infraestructuras de compañías chinas. Obviamente, un capitalismo de partido único, como es el sistema actual de China, no tendría reparo en ir por este rumbo además de exhibir un pleno control, por medio de las tecnologías de la información, sobre la próxima pandemia. Sin embargo, nosotros desconfiamos de las teorías que caen en el determinismo tecnológico. La ciencia y la tecnología son unas construcciones sociales, como nuestros nidos.

REFERENCIAS

- Anthes, E. [2017], “The shape of work to come”, *Nature* 550: 316-319, <<https://cutt.ly/8P1uN3W>>.
- Aunger, R. [2002], *The Electric Meme: A New Theory of How We Think*. Nueva York, Simon & Schuster.
- Barkai, S. [2020], “Declining Labor and Capital Shares”, *The Journal of Finance*, 75(5): 2421-63, <<https://cutt.ly/nP1ieIU>>.

- Bell, D. [1974], *The Coming of Post-Industrial Society*, Nueva York, Harper Colophon Books.
- Blackmore, S. [1999], *The Meme machine*, Oxford, Oxford University Press.
- Booth, C. [2012 (1889)], *Life and Labour of the People of London, vol. 1*, RareBooksClub.com
- Carbonell, E. [2013], “Evolución y sociabilidad”, *El Mundo* (sección Sapiens), 23 de mayo, <<https://cutt.ly/hP1iW9p>>.
- Castells, M. [2000], “Materials for an exploratory theory of the network society”, *British Journal of Sociology*, 51(1): 5-24.
- Cebrián, M. y S. M. López [2017], “Assessing the Impact of Field-of-Use Restrictions in Patent Licensing Agreements: The Ethical Pharmaceutical Industry in the United States, 1950-1962”, *Enterprise and Society - The International Journal of Business and History*, 18(2): 282-323.
- Christakis, N. A. y J. H. Fowler [2010], “Social Network Sensors for Early Detection of Contagious Outbreaks”, *PLoS ONE*, 5(9), e12948, <<https://cutt.ly/wP1ot0j>>.
- Davis, G. F. [2016], *The Vanishing American Corporation: Navigating the Hazards of a New Economy*, Nueva York, McGraw-Hill.
- De León Rodríguez, M. y A. Gómez Corral [2020], “El teorema del mosquito y la teoría de los eventos”, *The Conversation*, 1 de septiembre, <<https://cutt.ly/9P1ozm3>>.
- Diamond, J. [2005], *Collapse: How Societies Choose to Fail or Survive*, Nueva York, Penguin Books.
- Dobbs, D. [2013], “Restless genes”, *National Geographic*, 1 (223): 45-57.
- Dosi, G. [1982], “Technological paradigms and technological trajectories: A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change”, *Research Policy*, 11(3): 147-162.
- Ferguson, N. [2016], “La élite global y la nación-Estado”, *El País*, 17 de octubre, <<https://cutt.ly/KP1oJ1n>>.

- Ferguson, N. y M. Schularick [2009], “The End of Chimerica”, *Harvard Business School BGIE Unit Working Paper*, 10-037, SSRN, <<https://cutt.ly/OAnbpvz>> o <<https://cutt.ly/MAnbdup>>.
- Fernández Pérez, P. [2020], *The Emergence of Modern Hospital Management and Organization in the World 1880s-1930s*, Bingley, Emerald Publishing.
- Fowler, J. H. y N. A. Christakis [2009], *Connected: the surprising power of our social networks and how they shape our lives*, Nueva York, Little, Brown and Company.
- Gladwell, M. [2000], *The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference*, Boston, Little, Brown.
- Hughes, T. P. [1983], *Networks of Power. Electrification in Western Society, 1880-1930*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Johnson, B. [2020], “Nearly 40% of Icelanders are using a covid app —and it hasn’t helped much”, *MIT Technology Review*, 11 de mayo, <<https://cutt.ly/HP1pTA5>>.
- Jorgenson, D. W., M. S. Ho y K. J. Stiroh [2005], *Information Technology and the American Growth Resurgence*, Cambridge, The MIT Press.
- Karabarbounis, L. y B. Neiman [2013], “The Global Decline of the Labor Share”, *NBER Working Paper* 19136, Cambridge, NBER, publicado en 2014 en *Quarterly Journal of Economics*, 129: 161-103.
- McLuhan, B. y M. Nevitt [1972], *Take Today, the Executive as Dropout*, San Diego, Harcourt.
- McKinsey Global Institute [2016], *Independent Work: Choice, Necessity, and the Gig Economy*, octubre, McKinsey & Company, <<https://cutt.ly/QP1aHtY>>.
- Milanovic, B. [2020], *Capitalismo, nada más. El futuro del sistema que domina el mundo*, Barcelona, Tauros / Penguin-Random House.
- Peset, M. y J. L. Peset [1978], “Epidemias y sociedad en la España del Antiguo Régimen”, *Estudios de Historia Social*, 4: 7-28.

- Pollan, M. [2008], *La botánica del deseo. El mundo visto a través de las plantas*, San Sebastián, Tabula.
- Regalado, A. [2021], “TR10: El brillante futuro del ARNm y su poder para revolucionar la salud”, MIT *Technology Review*, 24 de febrero de 2021, <<https://cutt.ly/7P1suwt>>.
- Ruiloba Quecedo, C. [2011], “La ciudad de la salud: los sanatorios antituberculosos”, *Ciudades*, 14(1): 213-232.
- Sáez, A. [2016], “La peste antonina: una peste global en el siglo II d.C”, *Revista Chilena de Infectología*, 33(2), <<https://cutt.ly/QP1sEQE>>.
- Solow, R. [1987], “We’d better watch out”, *New York Times*, Book Review, julio 12, 1987.
- Spinney, L. [2018], *El jinete pálido. 1918: la epidemia que cambió el mundo*, Barcelona, Crítica.
- Toffler, A. [1980], *The Third Wave*, Nueva York, Morrow.
- Triplett, J. E. [1999], “The Solow Productivity Paradox: What do Computers do to Productivity?”, *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d’Economie*, 32(2):309-334, Service Sector Productivity and the Productivity Paradox, número especial.
- Wilson, E. O. [2020], *Génesis: El origen de las sociedades*, Barcelona, Crítica.
- Wolff, E. N. [2017], *A Century of Wealth in America*, Cambridge, Harvard University Press.
- Yeomans, S. K. [2017], “The Antonine plague and the spread of Christianity”, *Biblical Archaeology Review*, marzo-abril: 22-24.

2. UNA REFLEXIÓN SOBRE LAS PRIMERAS RESPUESTAS DE POLÍTICA AL IMPACTO DE LA COVID-19 SOBRE EL EMPLEO

*Miguel Ángel Malo**

LA PANDEMIA, EL CONFINAMIENTO Y LAS POLÍTICAS

La pandemia de covid-19 muestra grandes efectos sobre el empleo a escala mundial. El 93 % de los trabajadores del mundo reside en países donde alguna forma de cierre de los centros de trabajo ha tenido lugar durante la primera mitad de 2020, son las tres Américas las regiones que en la actualidad (verano de 2020) experimentan los mayores niveles de restricción sobre los trabajadores y los centros de trabajo [OIT, 2020a]. Las perspectivas para la segunda parte del año muestran un panorama incierto, con pérdidas de horas de trabajo equivalentes a 140 millones de empleos a tiempo completo.

Estos impactos han sido súbitos y rápidos, no solo por la velocidad de expansión de la enfermedad (ayudada sin duda por la globalización), sino también por las medidas de contención tomadas desde un primer momento para poner freno a la expansión del contagio y que han tomado, en general, la forma de confinamiento y restricciones a la movilidad de las personas. En cierto sentido, las economías nacionales se han colocado en un estado de hibernación más o menos profundo en función del grado de difusión de la pandemia en cada país, y de otras medidas sanitarias complementarias que se han puesto en marcha. El confinamiento no tiene precedentes

* Profesor-investigador de la Universidad de Salamanca, España. Contacto: <malo@usal.es>.

próximos a esta escala y supone unos desafíos poco conocidos en cuanto a sus efectos directos a mediano plazo y efectos concomitantes no deseados; tampoco en cuanto a cómo volver a la normalidad ni cuáles cambios cabe prever en la organización del trabajo. Es más, no sabemos en qué consiste exactamente eso que se ha dado en llamar “nueva normalidad”, más allá de que será “nueva” y que no tendrá por qué ser igual a lo que conocíamos como normalidad.

Además, la pandemia se ha producido en un contexto de transformación profunda de los mercados de trabajo a escala global, confluyendo con grandes tendencias de fondo como la globalización y la automatización, que, por sí mismas, llevan el mundo del trabajo a un futuro muy distinto del actual [Baldwin, 2019]. La simultaneidad de algunas características inéditas de los efectos laborales de la pandemia (por ejemplo, el distanciamiento social) con las transformaciones de largo plazo mencionadas, supone un nuevo reto para conseguir un futuro del trabajo donde prime el trabajo decente, por usar una terminología popularizada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) desde hace años.¹

Como es lógico, el camino para hacer frente a todo este conjunto de retos tendrá que construirse no solo con una nueva estrategia de política económica, sino incluyendo como parte esencial las políticas laborales. Estas tendrán que tener en cuenta la cantidad de empleo (la gran preocupación inmediata en la situación actual), así como la calidad del empleo (como objetivo de medio y largo plazos), puesto que el debate sobre el futuro del trabajo cada vez está más centrado en resaltar que fenómenos como la automatización y la digitalización afectarán más a la calidad del trabajo que a la

¹ El concepto de “trabajo decente” fue introducido por Juan Somavía en 1999 (director general de la OIT). Se trata de un concepto que busca expresar lo que debería ser, en un mundo globalizado, un buen trabajo o un empleo digno. Para una revisión del concepto de trabajo decente y su medición véase, por ejemplo, Ghai [2003].

cantidad del mismo [Hidalgo, 2018; Baldwin, 2019; Andrés y Doménech, 2020].

En este capítulo, nos proponemos realizar una primera reflexión sobre las características novedosas de la crisis creada por la pandemia de la covid-19 y las fases de las respuestas de política a dicha crisis, seguida de una revisión de las medidas de política laboral tomadas a la luz de los estándares normativos internacionales. Esto nos servirá para reflexionar sobre el futuro del trabajo, teniendo en cuenta la calidad del trabajo. A lo largo del texto, prestaremos atención a lo sucedido en economías desarrolladas, así como en economías emergentes y en desarrollo. Por supuesto, dado el poco tiempo transcurrido desde la declaración oficial de la pandemia —apenas medio año al cierre de este capítulo— se trata de una reflexión abierta en la que los efectos a medio y largo plazos aún son conjeturas a partir de la información y la investigación existentes.

UN *SHOCK* DIRECTO SOBRE LA OFERTA DE TRABAJO

En un primer momento se discutió si la pandemia de covid-19 era un *shock* de oferta o un *shock* de demanda o ambos a la vez [Cochrane, 2020; Baldwin y Tomiura, 2020]. Paradójicamente, no es ni una cosa ni la otra y eso hace que pueda tener consecuencias como si fuera ambos tipos de *shock* a la vez. Esto se debe a que la pandemia ha golpeado directamente a las personas, es decir, a la oferta de trabajo.

La enfermedad impide asistir a sus empleos a quienes enferman, pero también se produce un confinamiento que evita que el trabajo entre en el proceso productivo. El impacto directo de la enfermedad que impide a los trabajadores acudir a sus puestos de trabajo es relativamente reducido, como Keogh-Brown y colaboradores [2010] obtuvieron en una simulación de una pandemia de gripe. Sin embargo, en el caso de la covid-19, en un primer momento el mayor impacto sobre el

empleo fue en este sentido, pero de forma autoinfligida debido al confinamiento autoimpuesto en la mayoría de los países para frenar la expansión de la enfermedad y disminuir de manera indirecta los fallecimientos por esta causa, así como los relacionados de manera colateral con ella, tal como se preveía desde un principio [Baldwin y Tomiura, 2020].

Una forma sencilla de entender este planteamiento consiste en formular una función de producción (F), que combina trabajo (L) y capital (K) para obtener producción (Y): $Y=F(L; K)$. Si dejamos de introducir trabajo (L) en la función de producción, aunque el *stock* de capital siga intacto, la cantidad de producción obtenida caerá drásticamente, incluso a muy corto plazo. Esa producción es, al fin y al cabo, el lado de la oferta de la economía que, mediante la oferta de trabajo, se ve severamente afectada. Como todas las economías se han visto perjudicadas en un corto periodo, esto ha supuesto también la ruptura de las cadenas internacionales de valor, pues sus distintas partes no han podido suministrar insumos a las demás [Baldwin y Tomiura, 2020]. Así pues, la disminución drástica de la cantidad de trabajo que entra en el proceso productivo no es meramente algo que afecte a cada empresa por separado, sino que la fragmentación de los centros de trabajo y la internacionalización de la producción han creado un mecanismo de propagación y ampliación del *shock* inicial a la oferta de trabajo y sus consecuencias sobre el lado de la oferta de la economía [Esper, 2021], si bien el calendario de los cierres y aperturas de las empresas en diferentes niveles podría ser el mayor determinante de los efectos sobre las cadenas de producción, más que las perturbaciones en fases iniciales de la cadena o la velocidad de propagación de la pandemia [Ivanov, 2020]. Las micro, pequeña y mediana empresas son las más expuestas a los efectos económicos de la covid-19 debido a sus limitados recursos financieros propios y a que, normalmente, han de hacer frente a mayores restricciones para endeudarse [OMC, 2020].

Por otro lado, desde un punto de vista agregado, la producción es a la vez el ingreso de la economía, que se distribuye entre los factores de producción, trabajo y capital. Como hay menos trabajo siendo aplicado a la producción y se generan menos ingresos, hay un “pastel” de menor tamaño que repartir entre los propietarios de los factores de producción, incluso manteniendo las tasas salariales y de beneficio constantes. Como las personas ven reducidos sus ingresos, demandarán menos productos. Sin embargo, a este efecto típico de la caída de los ingresos se añade la incertidumbre generada por la aparición de la pandemia, que orilla a las familias a retraerse a la hora de consumir para generar un colchón de recursos por precaución, y que las empresas retrasen o anulen los planes de inversión que pudieran tener en cartera. Finalmente, el confinamiento que ha acompañado a la expansión de la pandemia en casi todos los países en menor o mayor grados también ha limitado las posibilidades de consumo de las familias. Al fin y al cabo, es difícil diversificar el consumo más allá de lo esencial cuando las personas están encerradas en sus casas o con fuertes restricciones a la movilidad geográfica. En definitiva, se producen impactos típicos de un *shock* sobre el lado de la demanda de la economía, haciendo caer de manera súbita e intensa el gasto, lo que alimenta la caída del consumo de otros individuos en una versión específica del efecto rebaño [Makridis y Wang, 2020].

Si bien podemos interpretar la situación como una combinación de *shocks* convencionales de oferta y demanda [Baldwin y Tomiura, 2020], en cierto sentido estamos ante un tipo diferente de crisis. Se genera desde fuera de la economía, pues se trata de un virus que salta las barreras entre especies y genera una pandemia. Esa pandemia genera un número sensible de enfermos y de fallecidos. Aunque esto supone un impacto en la oferta de trabajo, en realidad el gran efecto sobre la oferta de trabajo tiene lugar mediante un tipo muy específico de respuesta para detener la propagación de la pandemia: el

confinamiento y las restricciones a la movilidad, no solo la internacional, sino incluso la movilidad local.

Esto ha hecho que, inicialmente, esta crisis se compare con las generadas por desastres naturales [Bram y Deitz, 2020]: algo externo a la economía nos golpea e impide trabajar mientras el desastre tiene lugar y remite.² Sin negar la utilidad de esta comparación, en nuestro caso se añade algo muy diferente: la pandemia no es un *shock* de una sola vez. Está y continúa mientras no exista una vacuna eficaz o el virus mute hacia una forma más benigna que suponga riesgos para la salud y para la vida muy inferiores a los actuales. Por tanto, se trata de una especie de *shock* continuado, que tal vez no dé lugar a más confinamientos pero sí a otras medidas, como restricciones de diferente grado a la movilidad y/o el mantenimiento de las distancias en nuestra vida normal, incluidas el trabajo y las actividades de ocio. A esto se añade la incertidumbre creada en torno a la propia enfermedad, a su impacto económico y a las respuestas que deben implementarse. Ante un aumento de la incertidumbre, lo habitual es que las familias y las empresas pospongan sus decisiones económicas, en especial aquellas que comprometan un volumen importante de recursos, disminuyendo más aún su consumo por el incentivo de acumular colchones de ahorro preventivo. Al producirse esa respuesta de manera simultánea por parte de los agentes del sector privado, se corre un riesgo cierto de ahondar en la situación de crisis económica por la paradoja de la frugalidad [Blyth, 2014]. Por tanto, no es una crisis común por ser un *shock* que afecta directamente a la oferta de trabajo, creando cauces para un impacto

² No obstante, conviene contemplar que los desastres naturales más grandes (que están dentro del 1 % de los desastres naturales más graves en términos de muertes por millón de personas) no solo causan un crecimiento más lento a corto plazo, también un crecimiento menor durante la década siguiente [Cavallo *et al.*, 2013]. Un resumen divulgativo de este trabajo con reflexiones sobre su aplicabilidad al caso de la pandemia de covid-19 se puede consultar en Cavallo [2020].

simultáneo sobre la oferta y la demanda, pero a la vez, con la forma de un *shock* continuado que obliga a tomar medidas que afectan severamente la forma de vivir y de trabajar, a la par de incertidumbres que originan un riesgo adicional de profundización de la crisis.

El contexto económico actual también proporciona una aportación adicional para hacer que esta crisis tenga un carácter diferente. La globalización de la economía ayuda a entender la rapidez de la propagación de esta crisis y la difusión de los efectos negativos entre países. Ahora bien, en este caso, la globalización ha amplificado de manera nueva el impacto inicial sobre la oferta de trabajo, pues ha perturbado, e incluso roto, las cadenas de valor internacionales. Que la pandemia sea global hace que todos los países padezcan en apenas medio año el mismo tipo de problema más o menos intenso, pero con efectos en el sentido de impedir la participación del trabajo en la producción de bienes y servicios.

Las características novedosas de esta crisis afectan de manera importante la forma como se han concebido las respuestas de política económica, el efecto sobre el empleo y la llegada de algo que no acaba de estar bien definido, pero que empieza a nombrarse como “nueva normalidad”.

LAS RESPUESTAS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Podríamos decir que de haber alguna regularidad tras la variedad internacional de las respuestas de los gobiernos, es la secuencia temporal de políticas aplicadas ante los problemas económicos desatados por la pandemia. En un primer momento, ha primado la urgencia por atender los problemas inmediatos generados por el confinamiento, mientras que, en un segundo momento, la estrategia política se ha dirigido a la reapertura y el intento de sentar las bases de la llamada nueva normalidad.

El primer momento: la urgencia

Responder a la propagación de una enfermedad contagiosa mediante la creación de distancias con respecto de otras personas y la paralización de todas las actividades posibles no es nueva. De hecho, hay quienes han tildado de “medieval” la estrategia del confinamiento para detener la extensión del brote [Siminovich, 2021]. En el caso de la pandemia actual, la estrategia del confinamiento se ha dirigido a atacar uno de los aspectos más llamativos de este virus, que es su capacidad para propagarse por medio de nuestras habituales relaciones sociales.

Como ya se mencionó, algunos estudios basados en la gripe estacional muestran que el efecto de las bajas por enfermedad en la actividad empresarial es relativamente reducido [Keogh-Brown *et al.*, 2010]. Por un lado, los enfermos nunca son tantos como para suponer un decremento importante de la oferta de trabajo. Por otro lado, las empresas están habituadas a sustituir a los enfermos mediante la distribución de las tareas de este entre los demás trabajadores o por la contratación de un nuevo trabajador. Ambas razones hacen que, en esos casos, la caída de la producción (las consecuencias sobre la oferta) no sean grandes.

Ahora bien, cuando la propagación de la actual pandemia probó ser muy rápida y las cifras de fallecidos adquirieron niveles que se juzgaron intolerables por la sociedad de los diferentes países, el confinamiento fue la primera medida más extendida.³ Esto supuso una paralización casi total de la actividad económica, al permanecer la población en sus hogares y que solo una parte de esta tuvo la posibilidad de trabajar

³ Con la excepción de algunos, el ejemplo más sobresaliente es Suecia. Born y colaboradores [2020] realizan diferentes simulaciones de escenarios contrafactuales y encuentran que un confinamiento habría reducido de manera sensible el número de infecciones y de muertes (en 14 000 y 1 200, respectivamente).

desde sus domicilios. De acuerdo con la OIT [2020a], el 93 % de los trabajadores del mundo reside en países donde se implantó algún tipo de medida de cierre de lugares de trabajo durante el primer semestre de 2020. De hecho, a mediados de junio 32 % de los trabajadores del mundo estaba en naciones donde se estableció el cierre de todos los lugares de trabajo, excepto los esenciales. A mediados de junio, las regiones del mundo más afectadas fueron las tres Américas, mientras que, en dichas fechas, ya no estaban bajo este tipo de medida estricta los países de los Estados Árabes, Europa y Asia Central.

Dados los impactos económicos previsibles de la medida sanitaria que es el confinamiento, se pusieron en marcha políticas de urgencia de dos tipos, en algunos países entrelazadas y en otros no, estas fueron los sistemas de protección basados en la idea del “despido temporal”, así como medidas de sostenimiento de rentas.

Los sistemas de despidos temporales o *short time work* [Giupponi y Landais, 2020] se observan perfectamente en el *kurzarbeit* alemán [Sagan y Schüller, 2020]. En Alemania, este mecanismo supone que la pérdida sustancial de horas de trabajo afecta al menos a un tercio de la plantilla y está basado en un convenio colectivo previo o en acuerdos expresos con los trabajadores. Incluye una compensación de 60 % del salario neto, con algunos límites en función del sueldo total del trabajador. El porcentaje de cobertura, no obstante, puede ser mayor mediante la negociación colectiva. Tiene una limitación máxima de 12 meses, salvo en circunstancias excepcionales en las cuales la duración puede alcanzar hasta 24 meses. En marzo de 2020, con motivo de la covid-19, estas reglas se flexibilizaron, permitiendo el acceso a este esquema si se veía afectado el 10 % de la plantilla, incluyendo el pago por parte de la agencia federal de empleo de una parte o toda la contribución a la seguridad social de la empresa y la extensión a los trabajadores de empresas de trabajo temporal (en general, excluidos en situaciones normales). Con diferentes variantes en

cuanto a cobertura, el papel de la negociación colectiva y tiempo máximo, este esquema está presente en todos los países de la Unión Europea.⁴ Este tipo de política se adapta muy bien a la idea de un confinamiento: poner la economía en una especie de coma inducido para que no se produzca la desaparición de los puestos de trabajo, o incluso de las empresas, y puedan restaurarse las relaciones laborales una vez pasado el problema, o lo peor del mismo. En España, el nombre de este mecanismo (Expediente de Regulación Temporal de Empleo, ERTE) alude de manera explícita a ese carácter temporal del ajuste de plantilla.

Desde una perspectiva global, la primera mitad de 2020 ha experimentado una caída de las horas trabajadas sin precedentes [ORT, 2020a]: en el primer trimestre se perdió en torno a 5.4 % de las horas trabajadas en el mundo, equivalente a 155 millones de empleos de tiempo completo, en comparación con el mismo trimestre del año anterior, y según las estimaciones disponibles, en el segundo trimestre se perderá 14 % de las horas de trabajo, equivalentes a unos 400 millones de empleos de tiempo completo, concentrándose las mayores pérdidas en las tres Américas, alcanzando previsiblemente 18 %. En términos de ingresos, en el segundo trimestre de 2020 los países de ingreso mediano bajo de todo el mundo han acumulado las mayores pérdidas de horas trabajadas (16.1 %) y los países de ingreso bajo las menores (11.1 %). En general, podríamos hablar de dos grandes grupos de países: unos en los que estas pérdidas se concentran en la reducción de horas y en la situación de “con empleo, pero sin trabajar” (situaciones típicas de sistemas de *short time work*), y otro grupo en el cual la pérdida de horas se debe al incremento de las situaciones de desempleo y de inactividad. En este segundo grupo tenemos naciones con amplios sistemas de desempleo incluso aumentados con motivo de la pandemia como Estados Unidos, y otros no, como Perú o México, países

⁴ ETUC (European Trade Union Congress), <<https://cutt.ly/UP1HzeU>>.

que más que ver aumentar el desempleo han tenido una gran expansión de las situaciones de inactividad.

Por otro lado, hay naciones que optan por una política relacionada con el sostenimiento directo de los ingresos de los trabajadores afectados por la pandemia. Se trata de políticas más próximas a expansiones de los sistemas de protección por desempleo, distintas formas de protección social, e incluso programas de lucha contra la pobreza como ayuda alimentaria de emergencia. Por supuesto, hay casos intermedios, como España, donde se han puesto en marcha tanto una ampliación del sistema de los ERTE como un nuevo ingreso mínimo vital. Por su parte, Estados Unidos ha reforzado el sistema de desempleo con un incremento de las cantidades habituales, precisamente para cubrir el periodo de confinamiento y facilitar que las personas permanezcan más tiempo en sus domicilios por las dificultades casi insalvables de la búsqueda de empleo durante la vigencia del confinamiento.

Como en la anterior crisis financiera, en las naciones de ingreso medio o bajo, el sostenimiento de rentas ha tomado en ocasiones la forma de programas específicos que incluyen transferencias en especie y/o diferentes formas de control de precios de productos básicos, siguiendo la expansión del suelo de la protección social de las dos décadas pasadas [Barrientos y Hulme, 2009], aunque el principal problema es movilizar una cantidad suficiente de recursos a pesar del escaso espacio fiscal existente [OIT, 2020b].⁵

El segundo momento: hacia la nueva normalidad

La siguiente fase de la economía consiste en cómo despertar la economía del parón generado por el confinamiento con

⁵ Una síntesis actualizada de las respuestas de la protección social a la crisis por covid-19 en todo el mundo elaborada por la OIT se encuentra en <<https://cutt.ly/tP1LTgV>>.

los menores daños posibles y encaminarla hacia una nueva normalidad.

En este camino surgen tres preguntas importantes que deben resolverse: el ritmo para retirar las medidas de urgencia implementadas en la primera fase; el tipo de nuevas medidas que deben ponerse en marcha para que arranquen la economía y el empleo; y qué es esa nueva normalidad.

Alguna experiencia, como en algunas regiones de Estados Unidos, ha consistido en simplemente dejar de aplicar las medidas de confinamiento sin considerar el estado de desarrollo de la pandemia. El supuesto implícito parecía ser que, el problema para la economía y el empleo eran las medidas restrictivas aplicadas y no propiamente el virus. Ahora bien, la situación es la contraria: el problema es la pandemia y esta continúa extendiéndose al levantar, sin más, las medidas restrictivas de la movilidad. Este malentendido consiste en interpretar que hay una especie de intercambio (*trade-off*) entre la salud y la economía (que solo se podrá obtener más salud con menos economía y viceversa), cuando en realidad ambas se alimentan mutuamente, pues solo con una mejora de las condiciones para la salud o con el control de la pandemia puede tener lugar una reactivación segura de la economía y del empleo [OIT, 2020f].

Por tanto, la cuestión sobre cuál es el ritmo óptimo para retirar las medidas de emergencia de *short-time work* y de sostenimiento de rentas tiene que hacerse atendiendo al ritmo de control de la pandemia. Con todo, la prolongación en el tiempo de la pandemia, la posibilidad de nuevos rebrotes y de su propagación entre diferentes regiones y países, lleva a pensar que las medidas de *short-time work*, que en principio son útiles para situaciones temporales, tienen que dar paso, en algunos casos, a una recolocación de trabajadores entre empresas y sectores. Dicho de forma más directa, algunos de esos negocios no serán viables a pesar de todo (o no lo serán en la misma medida que antes de la pandemia), y habrá trabajadores que

terminarán despedidos. Un servicio público de intermediación laboral y las consiguientes políticas activas serían los medios complementarios más adecuados —junto con las prestaciones por desempleo para sostener rentas en el proceso— para que se produzca esa recolocación de trabajadores fruto de la reestructuración sectorial. Sin embargo, la magnitud del desafío puede hacer que los servicios públicos de empleo (imprescindibles en esta tarea) se encuentren desbordados por la gestión de trámites y pago de prestaciones por desempleo, así como de los esquemas de despido temporal que incluyen el pago parcial o completo de estas mismas prestaciones. Este problema es muy posible que afecte incluso a algunos países de renta alta con elevado desempleo de partida, como España.

Finalmente, los diferentes países se encaminan hacia el diseño de las medidas que conducirían a las economías y a los mercados de trabajo hacia la llamada “nueva normalidad”. Si bien se trata de un concepto elusivo, podríamos considerar que la “nueva normalidad” es una situación en la que seguimos atentos a la evolución de la pandemia para no necesitar nuevamente medidas extremas de distanciamiento o de restricciones a la movilidad, pero a la vez, intentando relanzar la economía a los niveles de producción y empleo previos a la irrupción de la pandemia.

Para poder relanzar niveles de producción y empleo, hemos visto la puesta en marcha de diferentes tipos de políticas, en esencia atendiendo el lado de la demanda de la economía. Así, el Estado desempeña un papel de asegurador de toda la economía, y a la vez se convierte en una especie de gastador de última instancia ante la gran caída del gasto privado. La cuestión es que más allá de la urgencia de estos meses, hay pocos planes. Los cuales parecen incidir en el desarrollo de la digitalización para permitir el teletrabajo a una escala mucho mayor de la llevada a cabo hasta ahora e intentada durante la fase de confinamiento estricto; pero también para que las administraciones públicas desempeñen sus tareas con menor necesidad

de realizar los trámites presenciales de quienes solicitan, así como el movimiento de manera física de documentación.

En el debate social y político internacional se habla de poner en marcha ciertas políticas desde el lado de la oferta, como reformas institucionales de los mercados de trabajo, aunque tampoco se muestran muchas propuestas concretas, más allá del lanzamiento de ideas generales de crear un nuevo marco de relaciones laborales menos basado en relaciones laborales precarias, sin que se sepa muy bien cuáles cambios concretos se pretenderían poner en marcha. Esto último encuentra eco en ciertos países europeos, como España, Italia o Francia, aunque aún es pronto para saber hacia dónde irán esos debates, si hacia grandes o pequeños cambios, si hacia la creación de un suelo común de protección social independiente de las formas de relación laboral, etcétera.

Lo que parece ausente de las discusiones sobre el camino hacia la nueva normalidad es todo lo que concierne a los debates sobre el futuro del trabajo de los últimos años, sobre todo en relación con los efectos de la automatización y la digitalización de la calidad del empleo. No obstante, se trata de una reflexión necesaria que llegará, sin duda, en poco tiempo y en la cual nos detendremos en las secciones siguientes.

LAS POLÍTICAS LABORALES A LA LUZ DE LOS ESTÁNDARES INTERNACIONALES

Pasemos ahora a discutir las acciones de política laboral realizadas y posibles ante la pandemia desde la perspectiva de los estándares internacionales de la OIT. ¿Por qué? Si bien son importantes los aspectos ya discutidos, casi todos ellos se han limitado a la cuestión del empleo desde una perspectiva de cantidades, como es la del mantenimiento del volumen de empleo y la transición hacia un empleo. Sin embargo, igual de importante es una perspectiva de calidad, es decir, desde las condiciones de trabajo. Los estándares internacionales de la

OIT nos proporcionan unos ejes sólidos para realizar un análisis que también incluya el tema la calidad del trabajo.

Pilares de la estrategia de política económica ante la covid-19

Las normas internacionales de la OIT contienen orientaciones específicas para proteger el trabajo decente en la respuesta a esta crisis [OIT, 2020c]. Estas orientaciones están en línea con los ejes principales de las políticas descritas en la sección anterior.

Entre las principales cuestiones generales, la OIT establece que cualquier estrategia debería contener elementos como la estabilización de los medios de vida y de los ingresos, que incluyan la protección social y el desarrollo de sistemas integrales de seguridad social que garanticen el acceso a la atención sanitaria, en especial para los más vulnerables, la prestación de orientación y apoyo a los empleadores, la consideración explícita del diálogo social y la negociación colectiva, etcétera.

En general, la OIT [2020d] propone una estructuración de las políticas en torno a cuatro pilares básicos:

(i) Estimular la economía y el empleo mediante una política fiscal activa, una política monetaria adaptativa y ofreciendo apoyo financiero a sectores específicos, incluido el sector sanitario.

(ii) Apoyar a las empresas, los empleos y las rentas, con extensión de la protección social, mediante implementación de medidas de retención del empleo y proporcionando alivios financieros o impositivos a las empresas.

(iii) Proteger a los trabajadores en el centro de trabajo, con el fortalecimiento de las medidas de salud e higiene, la adaptación del trabajo a las nuevas circunstancias (por ejemplo, al facilitar el teletrabajo), la prevención de la discriminación y la exclusión de los trabajadores más vulnerables y con la expansión del acceso a las bajas por enfermedad pagadas.

(iv) Basar las soluciones en el diálogo social, reforzando la capacidad y resiliencia de las organizaciones de empleadores, sindicatos y gobiernos, así como de la negociación colectiva, y en general de las instituciones del mercado de trabajo.

Como se puede ver, en este esquema básico para la política de respuesta, las políticas laborales están encaminadas hacia las políticas macroeconómicas al mismo nivel que las políticas fiscales y monetarias y no subordinadas a ellas, estrategia que también sostuvo la OIT en la anterior crisis financiera [Escudero *et al.*, 2013]. En relación con las respuestas a la crisis de la covid-19, la OIT señala de manera específica que las anteriores medidas deberían buscar la recuperación de las economías locales, y a nivel global propone el mantenimiento de los salarios mínimos por su papel de referencia y de salvaguarda de la situación de los más vulnerables en las economías en desarrollo.

Empleo y condiciones de trabajo en las normas internacionales

Revisemos los principales aspectos específicos analizados de manera reciente por la OIT como cruciales para el empleo y las condiciones de trabajo durante la crisis de la covid-19 [OIT, 2020c].

En primer lugar, para los casos de despido, las normas internacionales de la OIT establecen el derecho a una indemnización por despido u otras prestaciones análogas, como seguro de desempleo o asistencia para compensar la pérdida de ganancias que genera el despido.⁶ En todo caso, el despido siempre debería tener una causa justificada, sin que la ausencia temporal por enfermedad o por responsabilidades familiares sea una causa justificada para terminar la relación de trabajo, aspectos estos que son clave en una situación como la de la

⁶ Convenio 158 de la OIT sobre la terminación de la relación de trabajo, 1982.

actual pandemia. Para los despidos colectivos, resulta pertinente la necesidad de realizar consultas con los trabajadores afectados con tiempo suficiente. Para los mecanismos de suspensión de empleo, se establece que, en determinadas condiciones, los trabajadores deberían tener acceso a prestaciones por desempleo. En caso de quiebra de la empresa y consiguiendo el fin de las relaciones laborales, los trabajadores deberán ser considerados acreedores preferentes en lo que respecta a los salarios que se les deben.

En segundo lugar, en lo que respecta a la seguridad y salud en el trabajo, resulta especialmente importante el Convenio 155 sobre seguridad y salud de los trabajadores de 1981. Según el mismo, los empleadores tienen la responsabilidad de suministrar, cuando sea necesario y en la medida de lo razonable y factible, una protección adecuada sin costo alguno para el trabajador, así como la información y formación adecuadas en relación con la seguridad y salud en el puesto de trabajo. El artículo 19 de dicho convenio establece que no se podrá exigir a los trabajadores que reanuden una situación de trabajo en donde exista con carácter continuo un peligro grave e inminente para su vida o salud. Como es lógico, la discrepancia a la hora de interpretar esta obligación entre empleadores y empleados suele estar en qué es un peligro grave e inminente y si el carácter de ese peligro es continuo. El derecho a la interrupción del trabajo es una de las cuestiones que ha tenido un largo debate y suele interpretarse en términos de si el peligro es una circunstancia normal del empleo, como en el caso del personal de extinción de incendios o médicos de urgencias, por ejemplo. En esos casos, suele interpretarse que solo es posible la interrupción si se ha producido un incremento sensible del riesgo en una situación concreta. En cuanto a si la infección por SARS-CoV-2 es una enfermedad o un accidente en relación con el trabajo cuando se trate de actividades que conlleven una exposición, incluidos sanitarios y trabajos de laboratorio y otros que tengan implícito un riesgo particular

de contaminación. En cualquier caso, las personas afectadas por la covid-19 deberían tener acceso a los productos farmacéuticos necesarios, a hospitalización, si se requiere, y a readaptación médica.⁷ Con todo, existen lagunas en las normas internacionales sobre las enfermedades profesionales y la protección frente a riesgos biológicos en el lugar de trabajo, en especial en lo que respecta a la regulación de la prevención [OIT, 2020c]. Finalmente, se señala la existencia de la posibilidad de atender a un familiar a su cargo (Recomendación 165).

En todo caso, la OIT señala que las normas internacionales son flexibles para adaptarse a nuevas situaciones, y en especial a casos de fuerza mayor [OIT, 2020c]. Por ejemplo, en este sentido se pueden aplicar excepciones a las horas normales de trabajo con motivo de una situación como la pandemia (Recomendación 116 sobre reducción de la duración del trabajo, de 1962), o incluso no considerar trabajo forzoso u obligatorio el que se exija en casos de fuerza mayor, incluyendo epidemias (si bien debe limitarse a casos excepcionales, con duración explícita y limitada estrictamente a las exigencias de la situación).⁸

Hay que señalar que por el momento el teletrabajo no está cubierto por las normas internacionales, e incluso tiene un tratamiento limitado en las normativas nacionales y en la negociación colectiva. Dado que el distanciamiento y las restricciones a la movilidad han sido (y aún lo son de manera parcial) consecuencias clave de esta pandemia, no solo el trabajo, sino también el trabajo mediante plataformas (como Amazon Turkplace, Freelance, etc.) está llamado a ser uno de los aspectos cruciales en el futuro inmediato. En este último caso es muy posible que las empresas recurran más a este tipo de trabajo.

⁷ Recomendación 202 de la OIT sobre los pisos de protección social, de 2012 y Convenios 102 y 130.

⁸ Convenio 29 sobre el trabajo forzoso, de 1930, y Convenio 105 sobre la abolición del trabajo forzoso, de 1957.

De hecho, los datos del Oxford Internet Institute [Stephany *et al.*, 2020] muestran que, tras un primer momento en el que cayó de manera drástica el recurso a este tipo de trabajo, hubo una fuerte recuperación de esta forma de empleo, que afectó de manera dispar las ocupaciones, pues las dedicadas al desarrollo de *software* crecieron en comparación con los meses previos a la covid-19, mientras que las relacionadas con ventas, *marketing*, contenidos creativos y multimedia estaban todavía por debajo a finales de mayo. Podemos entender las primeras como tareas bien delimitadas y cuya demanda está en alza por el desplazamiento de parte del trabajo a distancia, mientras que las segundas son más bien complementarias del resto de las actividades de las empresas, que al experimentar una crisis demandan menos de todas las tareas laborales que necesitan, tanto de sus propios trabajadores como de externos cuyos servicios se contratan mediante plataformas. Al mismo tiempo, se produce un incremento del número de personas que se registra en estas plataformas para ofrecer su trabajo, lo cual significa que este fenómeno emergente de los últimos años se va a consolidar a lo largo y ancho del mundo, y por tanto también sus desafíos, en términos de las nuevas formas de empleo [Malo, 2018a] y de la internacionalización del mercado de trabajo que suponen [Baldwin, 2019].

Un desafío crucial para las economías emergentes y en desarrollo es el trabajo informal, fuera, casi por definición, de la aplicación directa de las leyes laborales. Como bien resalta OIT [2020e] el impacto inmediato de la pandemia sobre la economía informal ha sido devastador. Al tratarse de trabajadores fuera del paraguas general de la protección social, medidas como el confinamiento dejado sin medios de vida directos a buena parte de quienes viven en la economía informal. También al encontrarse en general fuera o en los límites de los sistemas de protección social, su acceso a los servicios de salud es limitado, con el consiguiente desembolso adicional de recursos para estos trabajadores y sus familias. Además, el cierre

de multitud de pequeñas y medianas empresas puede dar lugar a un incremento posterior del tamaño de la economía informal en muchos países, agravando el problema de la falta de resiliencia y el acceso limitado a los servicios de salud y la protección social.

El papel del diálogo social

¿Cuál es el papel del diálogo social en la búsqueda de soluciones y la implementación de políticas ante la covid-19? Por un lado, cabe decir que “el de siempre”: buscar soluciones a los conflictos de manera acordada por los agentes sociales y el gobierno, atendiendo a las peculiaridades propias del mercado de trabajo, puesto que el trabajo está ineludiblemente unido a los seres humanos que prestan los servicios laborales, y todo lo que concierne a las condiciones de dicha prestación afecta profundamente el bienestar y las condiciones de vida de los trabajadores. Por otro lado, las políticas laborales que surgen o se enmarcan en un acuerdo tripartito entre empleadores, trabajadores y gobierno tienen más posibilidades de éxito y de alcanzar sus objetivos que cuando se promulgan sin acuerdo [Rychly, 2011].

El diálogo social, tanto el bipartito en el ámbito de la negociación colectiva como el tripartito, serán esenciales en la discusión de las políticas necesarias, pues hay al menos un aspecto nuevo no cubierto adecuadamente por las normativas internacionales, y presumiblemente tampoco por las normativas laborales nacionales. Esta cuestión es el teletrabajo, que parece llamado a desempeñar un papel fundamental para que se pueda mantener una parte importante de la actividad económica, en especial aquella que depende de la realización de tareas cognitivas en las que la relación social es menos importante. Cuestiones tales como la distribución de los costos de trabajar en el domicilio (conexión a internet, electricidad,

computadoras, impresoras, material de oficina, etc.), el derecho a la desconexión digital y el tiempo de descanso, horas extraordinarias, etc., son temas pendientes apenas tratados por la normativa legal ni por la negociación colectiva.

Discusión final: el futuro del trabajo a la luz de la pandemia

La manera en la que la covid-19 ha golpeado nuestras vidas ha sido tan rápida e intensa alrededor del mundo que las respuestas de política económica han estado muy centradas en atender la urgencia del confinamiento y sus peores efectos de muy corto plazo. La política de mercado de trabajo no ha sido una excepción, muy centrada, incluso ahora, en frenar despidos y en sostener rentas, combinando ayudas directas a trabajadores y a empresas.

Conforme pasan los meses, sin embargo, se vuelve más claro que la estrategia de respuesta a los problemas de empleo y de condiciones de trabajo que ha traído la pandemia debe contemplar las tendencias de largo plazo que ya transformaban los mercados de trabajo de todos los países del mundo. Los grandes cambios de fondo previos a la covid-19 eran, de forma resumida, dos: la automatización (basada en la digitalización) y la creciente internalización económica por medio de la globalización.

Aunque hay un fuerte debate en la última década sobre si la automatización llevará a un menor volumen de empleo al sustituir personas por máquinas (en realidad, diferentes formas de *software*), al día de hoy parece haber un cierto consenso en que a medio y largo plazos el volumen de empleo no toma en cuenta que disminuya, pero que sí podrían empeorar en forma considerable las condiciones de trabajo de una parte significativa de los trabajadores, con una tendencia hacia una mayor desigualdad de ingresos mediante su polarización [Hidalgo, 2018; Baldwin, 2019]. A este respecto, la covid-19

podría acelerar este proceso, pues ha creado un incentivo para que las empresas sustituyan trabajadores por máquinas, ya que estas, al fin y al cabo, no enferman. También es posible que se utilicen más algunos de los avances de la digitalización, como la inteligencia artificial, para facilitar que se guarde una mayor distancia física, limitando la interacción social directa sin interrumpir la prestación de servicios o la producción.

En cuanto a la globalización, se trata también de un proceso de muy largo plazo de la economía mundial previo, por supuesto, a la pandemia. De hecho, a raíz de algunas de las consecuencias económicas y sociales de la anterior crisis financiera se presentaba una cierta resistencia a ampliar la globalización, o incluso, a limitarla con una vuelta a guerras de aranceles a la par que se ha producido un debilitamiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) [Green, 2019]. Con estos antecedentes inmediatos, el impacto de la covid-19 puede alimentar las tendencias hacia el acortamiento de las cadenas internacionales de producción y la relocalización de una parte de estas actividades hacia las economías desarrolladas. Esto puede tener un grave efecto negativo sobre las economías emergentes y en desarrollo, en especial en las micro, pequeñas y medianas empresas, que tan importantes son en dichos países para generar empleo a nivel local.

Más allá de cambios en las grandes tendencias de fondo de los mercados de trabajo, la covid-19 ha traído desafíos nuevos, como el teletrabajo. Respecto del teletrabajo, bien podríamos decir que ha sido impuesto por el confinamiento y ha revelado dos cuestiones. Por un lado, hay toda una serie de tareas que, con pequeñas adaptaciones, podrían realizarse a distancia sin demasiados problemas [Belzunegui-Eraso y Erro-Garcés, 2020], como las grandes dificultades que muchas actividades tienen para continuar bajo situaciones de restricciones a la movilidad y el distanciamiento. Para el caso de la Unión Europea (UE), Pouliakas y Branka [2020] estiman que 23 % del empleo total de la UE enfrenta un alto riesgo de disrupción

debido a las limitaciones a la proximidad física que ha traído la pandemia, y otro 22 % adicional hace frente a un riesgo significativo. Estos riesgos afectan desproporcionadamente más a grupos vulnerables de trabajadores, como mujeres, trabajadores mayores, extranjeros, personas con bajo nivel de estudios y plantillas de las empresas más pequeñas. A la vez, cabe suponer que estos trabajadores son los que más problemas pueden tener para teletrabajar, debido al tipo de puestos de trabajo que suelen ocupar y a que muchas empresas pequeñas cuentan con menos medios para reorganizar su producción para permitir que el teletrabajo sea una opción factible para muchas de sus tareas. Por tanto, la posible extensión del teletrabajo y el impacto de las restricciones a la proximidad física pueden crear una vía para que colectivos de trabajadores ya vulnerables profundicen en su situación. Es en este sentido que la extensión del empleo informal puede ser una nueva fuente de debilidad para el empleo en los países emergentes y en desarrollo, pues buena parte de él tiene lugar en micro y pequeñas empresas basadas en la proximidad física al cliente y es el medio mediante el cual muchos trabajadores en situación de desventaja obtienen sus ingresos.

Una alternativa que ha cobrado nuevo atractivo para las empresas y que, conceptualmente, está próxima al teletrabajo, es el trabajo mediante plataformas. Este tipo de trabajo consiste en desarrollar tareas muy específicas contratadas por medio de plataformas digitales, con lo que empresas contratantes y trabajadores pueden estar no meramente alejados entre sí, sino incluso en diferentes países; tanto es así que algunos han denominado a estos trabajadores como tele-migrantes [Baldwin, 2019]. Estas plataformas forman parte de los retos del futuro del trabajo anteriores a la pandemia; por tanto, su ampliación puede aumentar la ventaja de oportunidad para optar a mejores sueldos a parte de la mano de obra calificada de países emergentes y en desarrollo, sin embargo, al mismo tiempo colaborar en la precariedad laboral,

al no estar con claridad dentro de los esquemas tradicionales de protección social [Malo, 2018a]. A la vez, todos los problemas descritos arriba para el teletrabajo confluyen en el trabajo mediante plataformas, por lo que cabría pensar en dar el mismo tipo de soluciones, puesto que para el trabajador y sus condiciones de vida y laborales pueden tener un impacto no muy diferente.

Aparte de las opciones de urgencia que ya se han discutido a lo largo de este capítulo, los cambios de cara al futuro que trae la covid-19 pasan por un reforzamiento de los suelos de protección social a lo largo y ancho del mundo. Este debe hacerse como parte de la política de mercado de trabajo, puesto que existe amplia evidencia previa de que estas iniciativas son más efectivas cuando están integradas con diferentes políticas activas de mercado de trabajo, en especial en los países emergentes y en desarrollo [Malo, 2018b]. En las economías desarrolladas, tal vez el mayor riesgo es que la evolución de los mercados de trabajo promueva un mayor uso de las nuevas formas de empleo, más ligadas a la precariedad [Malo, 2018a]. Por tanto, la renovación y reestructuración de los servicios públicos de empleo y de las políticas de sostenimiento de rentas (como prestaciones por desempleo o como ingresos mínimos) están llamadas a tener un papel importante en los próximos años.

En cualquier caso, la nueva normalidad debería entenderse para el futuro del trabajo como un horizonte para las políticas laborales en el cual no empeoren las condiciones de trabajo y que las políticas dirigidas al mercado de trabajo no tengan la consideración de secundarias en relación con la política macroeconómica general. El trabajo decente no es un subproducto necesario de un mayor crecimiento, es algo que debe ser buscado conscientemente mediante las políticas, la negociación colectiva y el diálogo social tripartito.

REFERENCIAS

- Andrés, J. y R. Doménech [2020], *La era de la disrupción digital. Empleo, desigualdad y bienestar social ante las nuevas tecnologías globales*, Ediciones Deusto.
- Baldwin, R. [2019], *The Globotics Upheaval*, Oxford University Press.
- Baldwin, R. y E. Tomiura [2020], “Thinking ahead about the trade impact of covid-19”, capítulo 5, en R. Baldwin y B. Weder di Mauro (eds.), *Economics in the Time of Covid-19*, CEPR Press: 59-71.
- Barrientos, A. y D. Hulme [2009], “Social protection for the poor and the poorest in developing countries: Reflections on a quiet revolution”, *Oxford Development Studies*, 37(4): 439-456.
- Belzunegui-Eraso, A. y A. Erro-Garcés [2020], “Teleworking in the context of the covid-19 Crisis”, *Sustainability*, 12(9), <<https://cutt.ly/CP1BxSD>>.
- Blyth, M. [2014], *Austeridad. Historia de una idea peligrosa*, Editorial Crítica.
- Born, B., A. Dietrich y G. Müller [2020], “The lockdown effect: A counterfactual for Sweden”, *CEPR Discussion Paper* 14744.
- Bram, J. y R. Deitz [2020], “The Coronavirus Shock Looks More like a Natural Disaster than a Cyclical Downturn”, Federal Reserve Bank of New York Liberty Street Economics, 10 de abril, <<https://cutt.ly/FP1B5y7>>.
- Cavallo, E. [2020], “Qué podemos aprender de los desastres naturales para la salida de la pandemia”, *Blog del IADB*, 16 de julio, <<https://cutt.ly/WP1NreS>>.
- Cavallo, E., S. Galiani, I. No y J. Pantano [2013], “Catastrophic Natural Disasters and Economic Growth”, *Review of Economics and Statistics*, 95(5): 1549-1561.
- Cochrane, J. H. [2020], “Coronavirus monetary policy”, cap. 12, en R. Baldwin y B. Weder di Mauro (eds.), *Economics in the Time of Covid-19*, CEPR Press: 105-108.

- Escudero, V., S. Khatiwada y M. Á. Malo [2013], “How to shift to a more equitable and job-friendly economic path”, cap. 5, en *World of Work Report 2013. Repairing the economic and social fabric*, OIT, Ginebra: 101-116.
- Esper, T. [2021], “Supply Chain Management Amid the Coronavirus Pandemic”, *Journal of Public Policy & Marketing*, 40(1): 101-102.
- Ghai, D. [2003], “Trabajo decente. Concepto e indicadores”, *Revista Internacional del Trabajo*, 122(2): 125-160.
- Giupponi, G. y Landais, C. [2020], “Building effective short-time work schemes for the covid-19 crisis”, *blog de VoxEU*, 1 de abril, CEPR, <<https://cutt.ly/WP1NsVQ>>.
- Green, J. [2019], *Is Globalization Over?*, Wiley.
- Hidalgo, M. A. [2018], *El empleo del futuro. Un análisis del impacto de las nuevas tecnologías en el mercado laboral*, Ediciones Deusto.
- Ivanov, D. [2020], “Predicting the impacts of epidemic outbreaks on global supply chains: A simulation-based analysis on the coronavirus outbreak (covid-19/SARS-COV-2) case”, *Transportation Research Part E*, 136, 101922
- Keogh-Brown, M. R.; S. Wren-Lewis, W. J. Edmunds, P. Beutels y R. D. Smith [2010], “The possible macroeconomic impact on the UK of an influenza pandemic”, *Health Economics*, 19(11): 1345-1360.
- Makridis, C. y T. Wang [2020], “Learning from Friends in a Pandemic: Social Networks and the Macroeconomic Response of Consumption”, *Covid Economics* 21, consultado el 22 de mayo: 100-133.
- Malo, M. Á. [2018a], “Nuevas formas de empleo: Del empleo atípico a las plataformas digitales”, *Papeles de Economía Española*, 156: 146-158.
- _____ [2018b], “Finding proactive features in labour market policies: A reflection based on the evidence”, ILO Research Papers Series, núm. 8, <<https://cutt.ly/VP1NYka>>.

- oit [2020a], "Observatorio de la oit: La covid-19 y el mundo del trabajo". 5ª. ed., 30 de junio, <<https://cutt.ly/wP1NODd>>.
- ____ [2020b], "Social protection responses to the covid-19 pandemic in developing countries: Strengthening resilience by building universal social protection", <<https://cutt.ly/IP1NJVj>>.
- ____ [2020c], "Las normas de la OIT y la covid-19 (coronavirus)", versión 2.1, 29 de mayo, <<https://cutt.ly/FP1NCMS>>.
- ____ [2020d], "A policy framework for tackling the economic and social impact of the covid-19 crisis", *Policy Brief*, mayo, <<https://cutt.ly/zP1NMh3>>.
- ____ [2020e], "Covid-19 crisis and the informal economy. Immediate responses and policy challenges", ILO brief, mayo, <<https://cutt.ly/aP1N3hT>>.
- ____ [2020f], "Macro policy options to stimulate pandemic-hit economies", *ILO Brief*, 30 de julio, <<https://cutt.ly/fP1N7uy>>.
- OMC [2020], "Helping MSMEs Navigate the covid-19 Crisis". Nota informativa de la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio, 3 de junio, <<https://cutt.ly/4P1MeDJ>>.
- Pouliakas, K., y J. Branka [2020], "EU Jobs at Highest Risk of Covid-19 Social Distancing. Is the pandemic exacerbating the labour market divide?", Luxemburgo, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, *Cedefop Working Paper* N° 1.
- Rychly, L. [2011], "Coping with Crises: Easing the Burden of Macroeconomic and Structural Adjustments through Social Dialogue", cap. 9, en I. Islam y S. Verick (eds.), *From the Great Recession to Labour Market Recovery. Issues, Evidence and Policy Options*, Palgrave-McMillan: 227-251.
- Sagan, A. y C. Schüller [2020], "Covid-19 and labour law in Germany", *European Labour Law Journal*, 11(3): 292-297.
- Siminovich, M. [2021], "El confinamiento es un método medievo innecesario, ¿por qué seguimos utilizándolo?", *El Confidencial*, noticia del 31 de mayo de 2021, consultado el 23 de mayo de 2022, <<https://cutt.ly/YHC03iT>>.

Stephany, F.; M. Dunn, S. Sawyer y V. Lehtonvirta [2020],
“Distancing bonus or downscaling loss? The changing live-
lihood of US online workers in times of covid-19”, *Journal
of Economic and Social Geography*, 111(3): 561-573.

3. PRECARIZACIÓN LABORAL, MUNDO DEL TRABAJO Y PATRÓN DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL: BRASIL, ARGENTINA Y URUGUAY

*Adrián Sotelo Valencia**

INTRODUCCIÓN

El presente capítulo fue elaborado antes del estallido de la pandemia derivada de la covid-19¹ que hace estragos en la humanidad y en la mayoría de los trabajadores del planeta, con un acumulado de casos que bordean los 20 millones en el mundo, de los que cerca de 6 400 000 son activos, y con un saldo de 734 000 muertos al 9 de agosto de 2020. Es de destacar que Estados Unidos y Brasil constituyen el eje de la pandemia, seguidos de India, Rusia, Sudáfrica y México, que figura en sexto lugar.

Además de afectar y lacerar fuertemente las condiciones de vida y de trabajo —como advertimos en este capítulo—, ha puesto al descubierto la enorme precariedad de los sistemas de salud,² en gran parte privatizados durante las décadas anteriores en la mayor parte de los países capitalistas del mundo, de manera intensa en la región de América Latina y el Caribe, que se debate en el contexto de los problemas ancestrales derivados de la dependencia, el atraso y el subdesarrollo.

Aclaremos que no ajustamos este estudio a las circunstancias en las que nuestro objeto se encuentra en este momento,

* Profesor-investigador de tiempo completo del Centro de Estudios Latinoamericanos de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México. Contacto: <adriansotelo@politicas.unam.mx>.

¹ Para los efectos de la pandemia en el trabajo véase: Gontero *et al.* [2020].

² Un análisis de la relación de la salud, la covid-19 y los problemas que implica para el desarrollo de la región en Cepal-ops [2020].

debido a que ello implicaría rehacer el presente, o francamente escribir uno nuevo. Sin embargo, revisamos los principales datos y conclusiones expuestos y concluimos que, más que haber sido superados o mejorados en la actualidad de la crisis capitalista y sanitaria, se deterioraron en los tres países consignados en el título del capítulo. Sobre todo en Uruguay — con una tasa de desempleo abierto de 9.7 % a mayo de 2020, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), 2020— a partir de que el 1 de marzo de 2020 asumió el poder el nuevo gobierno de derecha y de corte neoliberal, proclive a la aplicación de políticas de austeridad y restricción financiera recomendadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), y que desbancó del poder por un pequeño margen electoral al gobierno del Frente Amplio, que gobernó el país entre 2005 y 2020.

En Brasil —con una tasa de desempleo abierto de 13.32 % al segundo trimestre de 2020, de acuerdo con el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) 2020— es evidente el deterioro en materia de seguridad social, salud, educación, bienestar, alimentación, junto con un inusitado incremento del subempleo y el desempleo estructural, y la caída de los salarios reales de la mayoría de los trabajadores. Mientras que en Argentina —con una tasa de desempleo abierto de 10.4 % en el primer trimestre de 2020, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec), 2020— es muy pronto para evaluar estas condiciones debido al corto tiempo transcurrido desde que el peronismo reasumió el mandato presidencial encabezado por el presidente Alberto Fernández y la vicepresidenta Cristina Fernández de Kirchner, considerados de centro-izquierda.

Los efectos lacerantes en los empleos y en las condiciones de vida y de trabajo de las poblaciones trabajadoras del planeta ya comienzan a tener consecuencias nefastas en los miles de despidos y pérdidas de empleo que se registran en la mayoría de los países más afectados por la crisis, y en los que sus clases patronales depositan todo el peso de los efectos de

la caída y cierre de sus negocios, así como de sus tasas de ganancia que constituyen el motor y objetivo de su existencia. Al respecto, Hispantv [2020] afirma que han sido despedidos alrededor de 23 % de los estadounidenses de manera temporal o definitiva por el brote en Estados Unidos. Y lo mismo ocurre en otros países de Europa, como en Italia, donde la clase obrera ha respondido al gobierno ante su ineficacia en las medidas para contener la pandemia [*La Izquierda Diario*, 2020], y en América Latina, donde los trabajadores han experimentado situaciones similares en las condiciones de un extendido desempleo estructural y de informalidad de miles de personas que laboran en las calles, y que en países como México, Brasil y Perú rebasa históricamente el 60 % de la población activa.

Viene a la memoria la siguiente afirmación de Marx cuando mira desde una perspectiva dialéctica e histórica el pasado y el presente, la declinación y extinción de la antigua sociedad y el devenir de la nueva formación al cumplirse las siguientes condiciones estructurales:

Una formación social jamás parece hasta en tanto no se hayan desarrollado todas las fuerzas productivas para las cuales resulta ampliamente suficiente, y jamás ocupan su lugar relaciones de producción nuevas y superiores antes de que las condiciones de existencia de las mismas no hayan sido incubadas en el seno de la propia antigua sociedad. De ahí que la humanidad siempre se plantee solo tareas que puede resolver, pues considerándolo más profundamente siempre hallaremos que la propia tarea solo surge cuando las condiciones materiales para su resolución ya existen, o cuando menos, se hallan en proceso de devenir [Marx, 2008: 5].

De este modo vivimos uno de esos momentos de inflexión histórica en el que quizás se gesta una nueva reestructuración de la economía capitalista global, así como

de la organización internacional del trabajo y de las fuerzas productivas, con el surgimiento y consolidación de formas digitalizadas de explotación y organización laboral, como el teletrabajo y el *home office*, interconectadas mediante el ciberespacio y vinculadas con los procesos de acumulación y valorización de capital, que ya venían desarrollándose de manera accesoria, no dominante, desde la década de los setenta del siglo pasado, en una comparación similar, aunque no idéntica, a lo que sucedió en las anteriores revoluciones científico-técnicas que produjeron importantes cambios económico-sociales y políticos desde la primera revolución industrial de mediados del siglo XVIII.

Pero debemos advertir que bajo el predominio pospandémico del modo de producción capitalista planetario y del imperio de sus férreas leyes, categorías y conceptos, difícilmente mejorarán las condiciones generales de vida y de trabajo de las mayorías humanas, comenzando por abatir y superar la monumental precarización del trabajo y su flexibilización. Por el contrario, en materia laboral, de salubridad y asistencia, bienestar social, alimentación, vivienda, medioambiente y educación, el sistema fortificará la precarización de estos rubros en aras de asegurar su reproducción, así como la alta rentabilidad de sus inversiones y empresas en las inmediaciones de la crisis global del capitalismo y de su inminente proceso de cuasi estancamiento secular y de decadencia.

Hecha esta aclaración, señalamos que este trabajo no pretende realizar un examen exhaustivo del tema que enuncia, ni agotar sus contenidos. Solo se propone realizar una primera indagación que permita construir algunas hipótesis de trabajo que orienten futuras investigaciones al respecto, con el fin de dilucidar la naturaleza de la precarización del trabajo en América Latina, de manera particular en los tres países sudamericanos señalados en el título del presente ensayo. Para ello, este se divide en tres apartados. En el primero apuntamos cuestiones de orden teórico sobre el tema del significado

y el análisis de la precarización del trabajo en cuanto proceso mundial congénito a los actuales patrones de acumulación y reproducción de capital. En el segundo apartado, hacemos un análisis del significado de dicho proceso en los países seleccionados: Brasil, Argentina y Uruguay, destacamos sus alcances y el lugar que desempeña tanto en los mercados laborales como en sus respectivos patrones de acumulación. En el tercer apartado, apuntamos el “empleo atípico” como una de las formas que asume la precariedad laboral, junto con la flexibilización de la fuerza de trabajo y su rotación laboral. En las conclusiones, subrayamos las *tendencias* estructurales que se imponen tanto a nivel regional como en el de la economía capitalista mundial en materia de precarización laboral.

LA FLEXIBILIDAD Y LA PRECARIEDAD DEL TRABAJO COMO NUEVOS DISPOSITIVOS DEL PATRÓN DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL

La flexibilización del trabajo en cuanto dispositivo del patrón de reproducción capitalista³ especializado en la producción para la exportación —que lidera el ciclo económico de la economía dependiente— constituye el producto más acabado de los cambios más significativos, de orden estructural e institucional, que ocurren en los últimos años en el plano de la división internacional del trabajo, principalmente por medio de reformas estructurales impulsadas por el Estado, en particular en materia laboral.

El resultado consiste, desde el punto de vista del capital, en el hecho de concebir dicha flexibilización del trabajo como la descomposición ergonómica⁴ del puesto de trabajo del obre-

³ Para el concepto ‘patrón de acumulación’, véase Marini [s. f.].

⁴ La ergonomía se encarga del estudio de los sistemas hombres-máquina; más precisamente se define como la “tecnología de las comunicaciones en los sistemas hombres-máquina” [Montmollin, 1971: 3] (entrecomillado del autor).

ro de los elementos unitarios que lo integraban, tales como los salarios, la categoría contractual y las funciones desempeñadas, en elementos independientes y polivalentes para ser reactivados en función de las necesidades de la producción y de la dinámica cambiante de los mercados. Evidentemente, esto no rompe con la centralización del capital de dichos componentes, sino que los controla por medio de las gerencias empresariales mediante procedimientos sofisticados que permiten su racionalización y mejoramiento en los procesos productivos y de trabajo.

Esta flexibilización ha provocado nuevos fenómenos en el espectro del mundo laboral que, a nuestro juicio, tienden a empeorar las condiciones de vida y de trabajo, además de fortificar el régimen de superexplotación de la fuerza de trabajo (SFT), es decir, la articulación eficaz entre la producción de plusvalía absoluta, la plusvalía relativa y la *expropiación* de parte del fondo de consumo de la fuerza de trabajo y la consiguiente reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo:

- a) La determinación de los salarios por los niveles de productividad de la mano de obra, es una tendencia hoy inmersa en las políticas económicas de la modernización en América Latina y en los países del capitalismo avanzado. Esto es un fenómeno que obra en contra del obrero en la medida en que las tendencias al estancamiento de los salarios, o su franca declinación, cada vez más son independientes de los movimientos de la productividad de las empresas, los cuales, incluso cuando van al alza, no redundan en beneficio de las escalas salariales, ni mucho menos en las prestaciones económicas y sociales, como ocurre en Estados Unidos.
- b) La búsqueda de la eficiencia y competitividad internacional del capital fijo, en cuanto determinante del valor globalizado, cuestión que implica una mayor dependencia tecnológica en la medida en que el ciclo productivo, dinerario y mercantil de los procesos técnico-científicos del patrón

tecnológico dominante está monopolizado por los grandes centros industrializados, y en particular por las firmas monopólicas transnacionales.

- c) Por último, unas políticas salariales que desdibujan sus dimensiones sociales y asistenciales por parte de un Estado que, cada vez más, minimiza sus responsabilidades frente a la economía y la sociedad, siguiendo los cánones más aguerridos de los manuales de las políticas neoclásicas y neoliberales. La consigna liberal “dejar hacer, dejar pasar” en este capitalismo adquiere toda su dimensión, tanto en contra de los trabajadores como de la humanidad.

La flexibilidad del trabajo, en tanto dispositivo jurídico-institucional de la reestructuración productiva en curso del nuevo patrón de reproducción capitalista, aparece en su aspecto socio-laboral, mostrando lo que le es sustancial dentro del proceso de transición de un paradigma laboral a otro: la desreglamentación del trabajo, de los contratos colectivos de trabajo, para su posterior reconversión en dispositivos flexibles, fácilmente adaptables a las necesidades de acumulación y valorización del capital en la dimensión estructural de las fábricas y de los mercados capitalistas.

Como señalamos, para impulsar estos procesos de desestructuración del mundo del trabajo, el capital viene imponiendo reformas laborales en los más diversos países de América Latina, de Europa y Estados Unidos, para juridificar y codificar leyes, reglamentos, códigos y estatutos que consagren las nuevas reglas del juego que rijan las antagónicas relaciones obrero-patronales [Sotelo, 2013 y 2017; Thé y Soriano, 2016].

A diferencia de las tesis que vislumbran una correlación funcional y positiva entre desarrollo tecnológico y mejoramiento de las condiciones de trabajo, sustentamos el siguiente corolario: dicha correlación se despliega en un sentido proporcionalmente inverso al planteado por los ideólogos: a mayor desarrollo tecnológico y creciente incorporación de tecnologías de punta

en los procesos productivos y de trabajo [Marini, 1996: 49-68; Martins, 2011 y Sotelo, 2019], mayor generación de desempleo mediante la quiebra de empresas y los despidos masivos y/o selectivos, estimulados por la reestructuración, las políticas privatizadoras y la apertura comercial transnacional. Obviamente que esto atenta contra los postulados de la teoría neoclásica y de los organismos del gran capital internacional como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, que centran su acción en la aplicación desmedida de las reformas estructurales de signo neoliberal y protocapitalista.

En una economía dependiente sustentada en la superexplotación del trabajo [Marini, 1973], estas condiciones se refuerzan con la modernización tecnológica que, a la par, impulsa un desarrollo posterior más avanzado del capitalismo dependiente en la esfera de los intereses del gran capital financiero y de la fracción moderna de la burguesía mundial y latinoamericana, a costa de diezmar las condiciones laborales y de vida de decenas de miles de trabajadores latinoamericanos (precarización) que, al ver vulnerados sus derechos fundamentales no tienen otra alternativa que acudir al empleo precario, aceptar bajos salarios que no resuelven sus necesidades, con altas tasas de explotación por la vía de la prolongación de la jornada de trabajo, la intensidad laboral o la reducción salarial, como sucede en los últimos años. Esta es la condición que el capital y el Estado exigen a los trabajadores para mantener sus fuentes de empleo.

Para aquellos segmentos de la fuerza de trabajo que no aceptan esas condiciones o que no se encuadran en los planes reestructuradores de las empresas, el futuro que les espera a lo sumo es ubicarse en el “sector informal”⁵ de la economía, o francamente en el desempleo abierto y en la miseria.

⁵ La OIT [2018] estima que más de 60 % de la población ocupada mundial se encuentra ubicada en el “sector informal”, con una fuerte tendencia a crecer. En México, alrededor de 60 % de la población económicamente activa (PEA) permanece en esta condición.

La precariedad del trabajo en Brasil, Argentina y Uruguay

En el contexto internacional, estos países, encuadrados en algún momento en los llamados gobiernos progresistas, de ninguna manera quedaron fuera de los regímenes de superexplotación del trabajo y de precariedad laboral aplicados sistemáticamente por las políticas neoliberales en las tres últimas décadas, e intensificadas con mucha más fuerza por la crisis estructural y financiera de 2008-2009 en adelante, y cada vez más aplicadas en la economía internacional [Smith, 2016].

En el primero, a pesar de que se registró un importante aumento y recuperación de los salarios reales de los trabajadores en el curso de los gobiernos petistas de Lula y de Dilma Rousseff —comparados con la brusca caída que experimentaron durante el periodo de la dictadura—, no alcanzaron a reponer el valor medio de la fuerza de trabajo perdido desde el periodo de la dictadura y del “milagro brasileño”.

Mientras en la Argentina de los Kirchner (2003-2015) también ocurrió una valorización relativa de los salarios y del mercado interno con cargo a las políticas públicas aplicadas por el gobierno, que en los dos últimos años han desmejorado significativamente con el régimen del empresario conservador Mauricio Macri a partir de 2015. El caso del Uruguay fue peculiar durante los gobiernos del Frente Amplio (2010-2018) y se trata en el apartado específico.

Tres componentes importantes del mundo del trabajo latinoamericano: a) la tasa de sindicalización; b) los contratos cubiertos por seguro social; y c) los trabajadores asalariados con contrato escrito, muestran deterioros importantes. En el cuadro 1, la tasa de sindicalización, si bien parte de un bajo nivel en 2014 (15.7 % del total de asalariados) y aumenta a 17.2 % para 2015, en 2016 su situación nacional se ubica en 17 %. Es importante señalar que estas tasas de sindicalización son en buena medida nutridas por las correspondientes a países como Brasil y Argentina, destacan naciones como México,

cuya tasa respectiva se sitúa en 12.7 % en 2016 [véase Federación de Obreros Unidos de México, 2019].

**Cuadro 1. América Latina (países seleccionados).
Proporción de ocupados por ámbito geográfico según diversos
indicadores de condiciones de trabajo, 2014-2016 (%)**

Indicadores	2014			2015			2016		
	Nac.	Urb.	Rural	Nac.	Urb.	Rural	Nac.	Urb.	Rural
Trabajadores cubiertos por seguro social ^a	57.8	62.7	38.4	58.3	63.3	38.9	58.5	63.5	39.1
Asalariados con contrato escrito ^b	48.0	51.1	27.0	47.6	50.8	26.4	45.0	48.2	24.4
Asalariados sindicalizados ^c	15.7	16.4	10.5	17.2	18.1	11.0	17.0	18.0	10.6

Notas: ^a 12 países, ^b 10 países, ^c 5 países. No identifica los países.

Fuente: OIT [2017: 46, cuadro 13] sobre la base de información oficial de las encuestas de hogares de los países.

El cuadro 1 revela la disminución tanto de los trabajadores cubiertos por seguros de salud: 57.8 % del total en 2014 a nivel nacional; 58.3 % en 2015, para estacionarse en 58.5 % en 2016; como los contratos escritos, que caen de 48.8 % en 2014 a 45 % en 2016 respecto al total. Los tres indicadores empeoran en las zonas rurales.

Siguiendo la trayectoria internacional, el cuadro 2 muestra un continuo descenso y deterioro de variables importantes en América Latina y el Caribe, a partir de 2011 hasta prácticamente el año 2017. Aunque la Organización de las Naciones Unidas (ONU) preveía una “recuperación promedio” de 2.2 % del producto interno bruto (PIB) de la región para 2018, esta es completamente insuficiente, no solo para recuperar las

“variables del crecimiento”, los empleos y salarios perdidos durante la crisis, sino para superar esta situación macroeconómica que afecta fundamentalmente a las clases trabajadoras y proletarias de América Latina, sobre todo en los países dependientes y subdesarrollados gobernados por las ceo-tecnocracias oligárquico-neoliberales tuteladas por Washington, como Argentina y Brasil.

**Cuadro 2. América Latina y el Caribe:
principales indicadores económicos**

	Tasas anuales de variación (%)									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PIB total	4.0	-1.8	6.2	4.4	2.8	2.9	1.2	-0.2	-0.8	1.3
PIB por habitante	2.7	-3.0	4.9	3.2	1.6	1.7	0.1	-1.3	-1.9	0.3
Desempleo urbano abierto	7.8	9.1	8.4	7.7	7.3	7.1	6.9	7.3	8.9	9.4

Fuente: Cepal [2017: 103, A-1].

El PIB por habitante —variable social que mide y refleja mejor que el PIB en general la relación ingreso/población— mantiene la trayectoria del ciclo económico declinante, que afecta gravemente a los segmentos populares y de trabajadores que no cuentan con instrumentos y garantías efectivos que, como a los empresarios y a la alta burocracia que cuentan con el apoyo absoluto del Estado, les permitan en alguna medida resarcirse de esta situación de deterioro. Según la OIT [2017: 52] el número absoluto de desempleados pasó de 24.3 millones en 2016 a 26.4 millones en 2017 en América Latina. Como resultado de lo anterior se tiene el siguiente diagnóstico:

[...] en varios países se produce un deterioro de la calidad media del empleo asalariado. En el Brasil, en particular, se contrajeron las modalidades contractuales que promueven el

cumplimiento de los derechos laborales, ya que en el promedio del año el empleo público se redujo en 103 000 puestos de trabajo (1.6 %) y el número de asalariados del sector privado con contrato formal incluso descendió en 1 225 000 personas (3.5 %). En contraste, el número de asalariados del sector privado sin contrato formal se expandió en 461 000 personas (4.7 %). Es de suponer que esta expansión se debe solo en parte a la creación de nuevos empleos y en buena medida a la precarización de empleos preexistentes.

La caída del empleo asalariado formal que se observa en la información de la encuesta de hogares también se refleja en los datos del empleo registrado, según los cuales se produjo en el Brasil una contracción interanual del 3.0 % en el primer trimestre de 2017, después de un descenso del 4.0 % en el promedio de 2016 [...] la variación interanual se mantiene fuertemente negativa, pero con tasas declinantes. El Uruguay, después de una disminución de los puestos de trabajo con cotización entre mediados de 2014 y fines de 2016, muestra una tendencia de reactivación de la generación de empleo formal, y la Argentina, tras un semestre de contracción del empleo registrado, presenta tasas levemente positivas en el primer trimestre [Cepal, 2017: 63].

Desafortunadamente, los datos alegres que dan las estadísticas solo sirven para paliar la realidad empírico-estructural de un capitalismo global y dependiente que, al menor asomo de “volatilidad” financiera o de desplome de los precios de sus *commodities*, se derrumba como un castillo de naipes contra las clases trabajadoras. Este es el panorama regional de un capitalismo dependiente y subdesarrollado en crisis estructural y sistémica que no deja intocable a ninguno de los países del orbe, incluyendo a Estados Unidos.

Consideremos tres elementos para apreciar la precariedad y la superexplotación en los casos considerados: el PIB, el producto por habitante y el desempleo en los tres países muestra.

a. Argentina

En ese país, hubo un cierto mejoramiento de la precariedad laboral durante los gobiernos de Néstor Kirchner (25 de mayo de 2003; 10 de diciembre de 2007) y de Cristina Kirchner (10 de diciembre de 2007; 09 de diciembre de 2015). Sobre todo, durante el segundo mandato el PIB fue de 4.1 % en 2008, y se desplomó a casi 6 % en 2009 por efectos de la crisis internacional del capital con centro en Estados Unidos. Pero a partir de los dos siguientes años se verifica una importante recuperación en el orden promedio anual de 8 % (cuadro 3). Sin embargo, en los años subsecuentes dicho crecimiento será mediocre al arrojar, entre 2012-2017, un promedio anual de 0.36 %, índice completamente insuficiente para financiar las inversiones y la creación de empleos en el país. La Cepal [2017: 99, cuadro VII.1] proyectó un crecimiento de 3 % para 2018.⁶ Por lo pronto el PIB argentino en 2017 fue de 2.9 % (cuadro 3); para 2018 se estimaba una caída de -3.5 % [Gambina, 2018],⁷ y de acuerdo con un informe del Subcomandante Marcos [2018].

Dentro de este panorama de crisis estructural y financiera de la Argentina capitalista, la situación de la clase obrera y del conjunto de asalariados del campo y la ciudad no es nada halagüeña, por lo que los trabajadores y sus organizaciones sindicales han tenido que realizar movilizaciones sociales masivas por la defensa de sus derechos y demandas contra el Estado.

En este contexto, el PIB por habitante (o ingreso per cápita) permanece bajo todos los años, con excepción de 2010 y la mitad de 2011. En los años subsecuentes prácticamente es negativo-regresivo con un índice de crecimiento de -3.8 % en promedio anual (cuadro 3).

⁶ El banco estadounidense de inversiones JP Morgan recortó su proyección de crecimiento del producto interno bruto (PIB) de Argentina al bajar de una estimación de 1.5 % a 0.7 % para 2018.

⁷ Para 2018, JP Morgan ajustó su proyección de crecimiento del PIB de Argentina, al bajar de una estimación de 1.5 % a 0.7 por ciento.

El desempleo abierto en las áreas urbanas (el menor se verifica en los años 2012, 2013 y 2014 gracias a la recuperación de 2010 y 2011) vuelve a aumentar a partir de 2015, y se calcula que, en la actualidad (al segundo trimestre de 2017), bordea 9.2 % según Gasalla [2017].

Cuadro 3. Argentina. Indicadores económicos, 2008-2018 (%)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PIB	4.1	-5.9	10.1	6	-1	2.4	-2.5	2.6	-2.2	2.9
PIB por habitante	3	-6.9	9	4.9	-2.1	1.3	-3.5	1.6	-3.2	2
Desempleo abierto en áreas urbanas	7.9	8.7	7.7	7.2	7.2	7.1	7.3	6.5	8.5	9.0

Fuente: elaborado con datos de Cepal [2017], cuadros A1.2, A1.3 y A1.19, pp. 104, 105 y 120, respectivamente.

Este cuadro de crisis estructural del capitalismo argentino por supuesto no deja libres las estructuras de empleo y las formas precarias de contratación de los trabajadores por el capital y el Estado. En el cuadro 4, se aprecia que 58.6 % de la población activa tiene un empleo parcial en 2016, restando 41.4 % que tiene “empleo pleno”. En 2016, en el rubro “subempleo inestable” permanece 18 % y en el “empleo precario” 30.7 %.⁸ Si conjuntamos estas tres categorías (empleo

⁸ Salvia [2017] explica que el “subempleo inestable” es trabajo ocasional, trabajos temporales o no remunerados, mientras que el “empleo precario” cubre todas las actividades con cierta continuidad laboral, con niveles de ingresos superiores a los de subsistencia, pero que no participan en el Sistema de Seguridad Social.

inestable, subempleo inestable y empleo precario) tenemos que más de la mitad de la población permanece en situación de precariedad, junto con la población desempleada, que aumenta día con día aún más por los efectos lacerantes de las políticas aplicadas de manera indiscriminada por el gobierno neoliberal-empresarial de Mauricio Macri en ese país.

Cuadro 4. Argentina. Indicadores de precariedad laboral

	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Desempleo	11.4	9.6	8.8	9.1	9.4	9.9
Subempleo inestable	9.7	11.6	15	15.5	15.6	18
Empleo precario	35.1	34.9	33.5	32.7	31.9	30.7
Empleo pleno	43.8	43.9	42.7	42.7	43.1	41.4

Fuente: Salvia [2017: 5].

Datos recientes de Francisco Bueno [2018] respecto de Argentina revelaron que el costo de la canasta básica total aumentó 32.35 % entre junio de 2017 y el mismo mes de 2018, afectando los ingresos promedio de los trabajadores, ya que dicho incremento se dio por encima de la inflación, que fue en promedio de 29.5 % [Bueno, 2018]. Ello dentro de un cuadro recesivo que, de acuerdo con la Cepal, con un desplome de la actividad económica de 6.7 % en 2018 el PIB tendrá un índice negativo este último año de -0.3 % [Cepal, 2018].

b. Brasil

De igual forma que en Argentina, durante los gobiernos del Partido de los Trabajadores (PT) en Brasil (para un análisis

panorámico sobre el PT y la crisis política, véase Boito [2018]) se registró cierto mejoramiento de la precariedad laboral en algunos segmentos de las clases trabajadoras en materia social, de empleo, prestaciones sociales y remuneraciones, en relación con las dos administraciones neoliberales anteriores de Fernando Henrique Cardoso, aunque sin contrarrestar los procesos de deterioro de las condiciones de trabajo mediante el aumento de la tasa de rotación laboral, la flexibilidad y los accidentes de trabajo [Braga, 2017: 102].

Lo anterior se explica en parte no perdiendo de vista, como postulamos en este capítulo, que la precarización del trabajo es un proceso de actualización del estado precario del mundo del trabajo en general y asalariado en particular, que existirá, y se expandirá con el capitalismo, en particular en esta frenética fase neoliberal que países como Brasil no han abandonado desde el gobierno *de facto* de Michel Temer y del actual de Jair Bolsonaro [Sotelo, 2017], que han puesto en marcha sendas políticas neoliberales de austeridad social, privatización económica, congelamiento del gasto público durante veinte años en materia de seguridad social, en especial en educación, salud, vivienda y bienestar. Es la gran cuestión social del siglo XXI en concordancia con las características del modo de producción, de vida y de explotación del trabajo por el capital, que expresa la grave crisis de producción de valor y de plusvalía, al lado de la prevalencia del capital ficticio como dominante respecto de los demás ciclos del capital productivo, mercantil y dinerario [Carcanholo y Sabadini, 2015: 125-159; Antunes, 2018: 172].

En la economía brasileña reciente, se pueden apreciar dos periodos. En el primero, entre 2008 y 2013, el PIB arroja un saldo positivo promedio de 3.5 %, mientras que en el segundo, ese indicador fue negativo en el orden de -1.22 % promedio anual entre 2014 y 2017 (cuadro 5).

Así como en Argentina y en otros países como México, el PIB por habitante de Brasil arroja un saldo negativo para las

Cuadro 5. Brasil. Indicadores económicos,
20 regiones metropolitanas,
2008-2018 (%)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PIB	5.1	-0.1	7.5	4	1.9	3	0.5	-3.5	-3.5	0.9
PIB por habitante	3.9	-1.2	6.4	2.9	0.9	2	-0.4	-4.4	-4.3	0.1
Desempleo urbano abierto	7.9	8.1	6.7	6	8.2	8	7.8	9.3	13	14.5

Fuente: elaborado con datos de Cepal [2017], cuadros A1.2 (p. 104); A1.3 (p. 105) y A1.

mayorías, en particular a partir de 2014 (-0.4 %) y en los años subsecuentes: -4.4 % en 2015; -4.3 % en 2016 y 0.1 % en 2017 [Cepal, 2017: 105, cuadro A1.3]. En las veinte regiones metropolitanas de las que se cuenta con información, la tasa de desempleo promedio es alta en 2017 (14.5 %) aunque bajó a 13.0 % en el segundo trimestre de ese mismo año (alrededor de 13.5 millones de personas sin trabajo), según el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística [IBGE, 2019], esta disminución se explica por el incremento del empleo informal en el país.

El IBGE reconoce que en la nación hay 27 600 000 personas que no consiguen empleo, y sitúa la tasa abierta de desempleo en 12.4 % en el periodo abril-junio de 2018 (alrededor de 13 millones de personas según el IBGE [2019]). Esta situación es explosiva en un país que prácticamente se mantiene sumido en la recesión sin muchas posibilidades de salir de ella en el mediano plazo.

c. Uruguay

Este país no escapa a los procesos de precarización del trabajo que acompañan a la acumulación de capital y su

reestructuración a escala mundial, a pesar de que es considerado como uno de los que exhiben un “menor índice de desigualdad” en América Latina. Sin duda, Uruguay expresa una situación relativamente mejor respecto a los otros dos países: mientras que durante el periodo 2008-2017 arroja un saldo promedio anual de su PIB de 4 %, Argentina crece 1.65 % y Brasil 1.58 %. Como se observa en el cuadro 6, el PIB comienza a desacelerarse a partir de 2014, después de arrojar un crecimiento promedio anual de 5.4 % entre 2008-2011. Ello acarrea repercusiones en la distribución del ingreso que, si bien es relativamente menor que el de Brasil y Argentina durante el periodo, comienza a disminuir desde 2014 (2.9 %) y a recuperarse muy poco hasta 2017 (2.6 %), pero por debajo del primer año. En materia de desempleo, si bien es alto en la economía uruguaya (8.4 % en 2017), está por debajo del índice argentino y equivale a casi la mitad del de Brasil (cuadro 5).

Cuadro 6. Uruguay. Indicadores económicos, 2008-2018 (%)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PIB	7.2	4.2	7.8	5.2	3.5	4.6	3.2	0.4	1.5	3
PIB por habitante	6.8	3.9	7.5	4.8	3.2	4.3	2.9	0	1.1	2.6
Desempleo urbano total	8.3	8.2	7.5	6.6	6.7	6.7	6.9	7.8	8.2	8.4

Fuente: elaborado con datos de Cepal [2017], cuadros A1.2, A1.3 y A1.19, pp. 104, 105 y 120, respectivamente.

En relación con la tasa de desempleo abierto nacional, este acusó coeficientes altos, como se observa en el cuadro 7.

Cuadro 7. Uruguay. Indicadores socioeconómicos de la población, 2014-2016 (%)

Años	2014	2015	2016
Total de población	100.0	100.0	100.0
Población de 14 años o más	80.2	80.6	81.0
Población económicamente activa	51.9	51.4	51.3
Ocupados	48.5	47.6	47.3
Desocupados	3.4	3.9	4.0
Población económicamente inactiva	28.3	29.2	29.6
Población menor de 14 años	19.8	19.4	19.0
Tasa de actividad	64.7	63.8	63.4
Tasa de empleo	60.4	59.0	58.4
Tasa de desempleo	6.6	7.5	7.8
Tasa de subempleo	6.7	7.2	8.3
Subempleo registrado*	2.2	2.3	2.6
Subempleo y no registro simultáneo	4.4	4.8	5.7
Tasa de no registro**	24.9	19.9	25.3
Media de semanas de búsqueda de empleo (en semanas)	7.0	7.6	7.8
Promedio de horas totales trabajadas en la semana	40.6	40.3	39.7

* El subempleado es el ocupado que, trabajando menos de 40 horas semanales, manifiesta el deseo de trabajar más horas y está disponible para hacerlo.

** El trabajador no registrado es aquella persona ocupada que declara no tener derecho a jubilación en el trabajo que desarrolla.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística [INE, 2017b: 109], "Encuesta continua de hogares".

De acuerdo con el INE [2017b: 12], la tasa de desempleo abierto alcanza 7.8 % en 2016 —8.2 % de desempleo urbano total en ese mismo año según el cuadro 6—, e indica que en abril de 2017 dicha tasa alcanzó 8.5 %, siendo para los hombres de 7 % y para las mujeres de 10.2 % [INE, 2017b: 3].

EMPLEO ATÍPICO: PIVOTE DE LA PRECARIEDAD LABORAL EN LA ERA DE LA MUNDIALIZACIÓN DEL CAPITAL

La Organización Mundial del Trabajo (OIT) considera, tema sumamente discutible, que en general el trabajo asalariado es una categoría que cubre mejores condiciones de empleo, en calidad y eficacia en materia de derechos sociales, laborales y salariales. Se acerca, de este modo, al concepto de “trabajo decente”,⁹ que define como aquel que se aleja del “atípico”, o precario, que es el que aumenta en el mundo. No considera, sin embargo, que por muy “bueno” que sea el trabajo asalariado, es, al mismo tiempo trabajo enajenado, objeto de explotación por el capital para la obtención no solamente de riqueza, sino de valor y de plusvalía que incrementan su tasa de ganancia. Así, el “trabajo decente”, desde la perspectiva social y ética, es indecente en toda sociedad capitalista, aunque haya quienes lo vean como natural y civilizado.

La OIT distingue cuatro formas que asume el “empleo atípico”: el empleo temporal, el trabajo a tiempo parcial o por pedido, la subcontratación u *outsourcing*, y por último, el trabajo

⁹ La OIT define el trabajo decente como “[...] un concepto que busca expresar lo que debería ser, en el mundo globalizado, un buen trabajo o un empleo digno. El trabajo que dignifica y permite el desarrollo de las propias capacidades no es cualquier trabajo; no es decente el trabajo que se realiza sin respeto a los principios y derechos laborales fundamentales, ni el que no permite un ingreso justo y proporcional al esfuerzo realizado, sin discriminación de género o de cualquier otro tipo, ni el que se lleva a cabo sin protección social, ni aquel que excluye el diálogo social y el tripartismo” [Levaggi, 2004].

por cuenta propia. A continuación, analizamos esta primera modalidad, el empleo temporal, así como el empleo por cuenta propia y el llamado “empleo vulnerable”.¹⁰

a. Empleo temporal

El empleo temporal, conforme al cual se contrata a los trabajadores por un periodo específico, comprende los contratos de duración determinada (*sem carteira assinada*),¹¹ los contratos basados en proyectos o en tareas específicas y en el trabajo ocasional. En términos generales, de acuerdo con la OIT el empleo a tiempo completo (*com carteira assinada*) en el mundo ha disminuido en los últimos años, mientras que crecen el empleo atípico en sus diversas modalidades y las variantes de la flexibilidad laboral en detrimento de los trabajadores, asalariados o no.

Una de las características de la precariedad laboral en la época neoliberal es la proliferación del empleo temporal, que de antaño “atípico” hoy se ha convertido en típico de las

¹⁰ La subcontratación —“tercerización” u *outsourcing*— es una modalidad de trabajo que se impone en todo el mundo y permeando las relaciones sociales y laborales entre el trabajo y el capital. Para Brasil, Antunes [2018: 159 y 169] la denomina como “sociedad de la tercerización total” y la caracteriza por implicar una mayor jornada de trabajo, menor salario, inestabilidad laboral, menores derechos, mayor frecuencia de accidentes laborales y de muerte en el trabajo. Fiel a los intereses del capital y de los empresarios, recientemente el Supremo Tribunal Federal (STF) de ese país aprobó la generalización de la tercerización en todas las actividades económicas y productivas del país, incluyendo los servicios. Véanse Folha de S. Paulo [2018] y para una explicación y crítica Richte [2018]. En México, aunque la reforma laboral de 2012 a la Ley Federal del Trabajo vigente no generalizó la subcontratación [Ley Federal del Trabajo (LFT), 2018, artículo 15-A, inciso a], en la práctica existen 5 millones de trabajadores mexicanos contratados bajo esta permisiva modalidad y su número tiende a incrementarse [Jiménez, Néstor, 2018].

¹¹ Trabajador *com carteira assinada* es aquel que cuenta con un contrato formal de trabajo debidamente registrado en el ministerio del Trabajo. Por el contrario, todo contrato laboral que no esté registrado legalmente se considera un contrato *sem carteira assinada*, que por cierto en los dos últimos años va en aumento en Brasil.

relaciones laborales y sociales entre el trabajo y el capital. En América Latina esto es una realidad que se ha impuesto desde la década de los ochenta del siglo pasado, aunque asumiendo modalidades de acuerdo con las características de cada uno de los países.

En Europa:

[...] los datos de 33 países revelan que, en promedio, el 12.3 por ciento de los empleados tenía contratos temporales en 2014. Entre los campeones del empleo temporal tenemos a España, Polonia y Portugal, todos ellos con un 20 por ciento o más de su población activa empleada con contratos temporales. En la última década, el empleo temporal se duplicó en Eslovaquia y Malta, mientras que en Irlanda se triplicó. En toda Europa, los trabajadores temporales manifestaron diversos motivos por los que tenían un trabajo temporal; en 2014, el 62 por ciento dijo que era por no encontrar un empleo permanente, y el 9 por ciento por estar a prueba [OIT, 2016a: 8].

En América Latina:

Los países latinoamericanos revelan experiencias diversas. Mientras que en la Argentina y el Brasil el uso del empleo temporal se limita a menos del 10 por ciento, en el decenio de 1990 alcanzó en la Argentina el 20 por ciento del empleo asalariado, cuando se facilitó su uso mediante cambios en la legislación laboral que disminuyeron el costo del empleo temporal. Otros países de la región exhiben una elevada y creciente proporción de trabajo temporal, con el Ecuador y el Perú a la cabeza de la lista con más del 50 por ciento de empleados asalariados en modalidades temporales. La informalidad sigue siendo una cuestión importante tanto en América Latina como en Asia, donde muchos países afrontan un problema de doble segmentación de los mercados de trabajo, divididos entre la formalidad y la informalidad y entre los contratos temporales y los permanentes [OIT, 2016a: 9].

b. Empleo por cuenta propia

En el cuadro 8, se observa cómo, mientras que la categoría de trabajadores asalariados disminuye, junto con el aumento de los no asalariados, los “trabajadores por cuenta propia”¹² pasan de 21.8 % en 2011 a 23.6 % en 2016 [OIT, 2017: 43; cuadro 10].

**Cuadro 8. América Latina y el Caribe (18 países):
composición de la ocupación urbana por año según categoría
ocupacional, 2011-2016 (%)**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total de ocupados	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Asalariados	64.6	65.1	65.3	64.7	64.1	63.4
Públicos	13.0	13.0	12.9	12.6	12.8	12.6
Privados	51.6	52.1	52.3	52.1	51.3	50.8
Cinco o menos trabajadores	13.2	12.6	12.9	12.6	12.6	12.5
Seis o más trabajadores	38.4	39.5	39.4	39.6	38.7	38.3
No asalariados	25.8	25.7	25.8	26.2	27.0	27.7
Empleadores	4.0	4.3	4.3	4.2	4.1	4.1
Cinco o menos trabajadores	2.9	3.1	3.0	3.0	3.0	2.9
Seis o más trabajadores	1.1	1.2	1.2	1.2	1.2	1.1
Trabajadores por cuenta propia	21.8	21.4	21.6	22.0	22.8	23.6
Profesionales, técnicos o admin.	2.0	2.1	2.1	3.3	3.4	3.6
No profesionales, técnicos o admin.	19.8	19.3	19.5	18.7	19.4	20.1
Trabajo doméstico	6.9	6.6	6.5	6.4	6.4	6.5
Trabajadores familiares auxiliares	2.1	2.1	1.8	2.0	1.7	1.6
Otros	0.5	0.6	0.6	0.6	0.8	0.8

Fuente: OIT [2017: 43, cuadro 10] sobre la base de información oficial de las encuestas de hogares de los 18 países.

¹² De acuerdo con la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE) de la OIT, los “trabajadores por cuenta propia son aquellos trabajadores que, laborando por su cuenta —o con uno o más socios— [...] tienen el tipo de empleo definido como ‘empleo independiente’ [...] y no han contratado a ningún ‘empleado’

Ello es expresión de una marcada tendencia del capitalismo en su actual fase neoliberal a incrementar las ocupaciones precarias bajo la modalidad de “por cuenta propia”, que posibilita al capital lograr una modalidad de producción mercantil sin necesidad de establecer relaciones formales o informales de naturaleza asalariada, dispensándolo de asumir prestaciones y derechos para los trabajadores. De lo que de ninguna manera se deduce que ya no opere el trabajo explotado, ni la ley del valor, en la determinación tanto del valor y del precio de las mercancías como del trabajo asalariado en el capitalismo global y en el dependiente, que es el único productor de plusvalía y de ganancias para las clases capitalistas.

c. Empleo vulnerable

Esta forma de la precariedad laboral se extiende a lo largo y ancho de las naciones capitalistas y en las relaciones sociales de producción y de explotación del trabajo por el capital, beneficiando ampliamente el incremento de la tasa media de ganancia para el capital en el sistema global.

En la actualidad, se calcula que esta modalidad de empleo afecta a 1.5 mil millones de personas en todo el mundo, alrededor de 46 % del empleo mundial [OIT, 2016b: 21]. La OIT define esta forma de empleo como la proporción de trabajadores por cuenta propia y de trabajadores familiares que participan en el empleo total.

El Banco Mundial [s. f.] estima que se ha registrado una disminución del empleo vulnerable en el mundo (de 53 % en 1991 a 45 % en 2017), mientras que, en América Latina y el Caribe ese tipo de empleo disminuyó de 34.8 % en 2000-2007 a 31.3 % en 2017 [ILO, 2016: 40].

de manera continua para que trabaje para ellos durante el periodo de referencia [...]. Cabe notar que durante el periodo de referencia los miembros de este grupo pueden haber contratado ‘empleados’, siempre y cuando lo hagan de manera no continua”.

Pero a pesar de este movimiento de reducción, la OIT [ILO, 2016: 40] indica que, al mismo tiempo que el empleo vulnerable alcanzó un tope en su trayectoria descendente, aumentó 0.1 porcentual a partir de 2016 (la primera vez que ha aumentado desde 2009) y que, como resultado, el número de personas envueltas en esta condición laboral pasó de 89.1 millones en 2015 a 90.4 millones en 2016 (casi la suma total de la población de Argentina y Colombia).

Cuadro 9. Perspectivas del mercado laboral para América Latina y el Caribe, 2000-2017

	2000-2007	2008-2013	2014	2015	2016	2017
Tasa de participación de la fuerza laboral	64.8	65.5	65	65.2	65.2	65.2
Tasa de desempleo	8.6	6.8	6.4	6.5	6.7	6.7
Crecimiento del empleo	2.5	1.7	1.9	1.5	1.2	1.5
Empleo vulnerable	34.8	31.8	31	31.2	31.3	31.3
Pobreza laboral (menos 3.10 dólares)	16.3	9.6	8.3	8.2	8.1	8
Crecimiento de la productividad	1.1	1.3	-0.6	-1.0	0.1	1.2

Fuente: ILO [2016: 40, cuadro 8].

d. El empleo atípico en Brasil, Argentina y Uruguay

Durante las ya casi dos décadas del siglo XXI, el sistema jurídico-institucional laboral de corte neoliberal se ha impuesto en la mayoría de los países del orbe y en las relaciones sociales, de producción y de trabajo, ya sea en los hechos o mediante las llamadas “reformas estructurales”. Los países aquí considerados no escapan a esta realidad y, por el contrario, en los años más recientes han adoptado en sus estatutos jurídicos y laborales los lineamientos de la precariedad del trabajo y los sistemas de organización y explotación que la caracteriza.

i. Brasil

En Brasil, la división de los trabajadores en *trabalhadores com carteira assinada* y *trabalhadores sem carteira* es indicativo del estatus del mercado laboral. Entre 2016 y 2017, el número de trabajadores sin cartera de trabajo en el sector privado creció 5.5 %, lo que representa alrededor de 560 000 trabajadores, mientras que en 2014 dicho aumento en promedio fue de 3.2 % o 330 000 personas. Otro indicador es el “empleo por cuenta propia”, que creció 6.5 % entre 2015 y 2017, en alrededor de 1 300 000 trabajadores [*Resumen Latinoamericano*, 2018]. Según la misma fuente citada del Banco Mundial, se estima que el “empleo vulnerable” pasó de 34 % a 28 % del empleo total entre 1991 y 2017.

ii. Argentina

En Argentina, el empleo en el sector microinformal (que abarca el trabajo por cuenta propia) se incrementó de 45.9 % en 2010 a 49.7 % en 2016, mientras que el empleo en el llamado “sector formal” se redujo de 39.9 % a 36.8 % durante el mismo periodo [Salvia y Donza, 2017: 7, gráfica 3]. La misma fuente citada del Banco Mundial [s. f.] sostiene que el empleo vulnerable cayó de 25 % del empleo total en 1991 en este país a 20 % en 2017.

iii. Uruguay

[...] los trabajadores independientes, por su cuenta o cuentapropistas, representan aproximadamente un quinto del total de ocupados. En los últimos diez años dicho porcentaje no varió significativamente (pasó de 22.7 % en 2006 a 22.3 % en 2016) a pesar de que se verificó un cambio sustancial en la composición de los cuentapropistas, que va de la mano nuevamente de avances en cuanto a la calidad del empleo [Instituto Cuesta Duarte, 2016: 9].

El Banco Mundial [s. f.] también constata una disminución del empleo vulnerable en Uruguay, al pasar de 26 % del empleo total en 1991 a 23 % en 2017.

Queremos presentar una primera aproximación al fenómeno de la *precariedad laboral* en tanto proceso de *actualización* de la *precarización* del trabajo en América Latina y en los tres países elegidos. Es apenas una mirada global en la medida en que dicho proceso es multifacético y complejo ya que no depende de él mismo sino de un conjunto de variables macroeconómicas, sociales y políticas que lo constituyen, tales como la crisis del capitalismo global, de los sistemas de producción y de los procesos de trabajo, la reestructuración del ciclo del capital dinero, productivo y mercancías que ocurre a nivel internacional frente a los crecientes problemas de producción de valor y de plusvalía que enfrenta el capitalismo, además de los problemas de orden político y de las luchas de clases en los espacios internacional, nacional, regional y por último local.

En esta perspectiva, en este primer acercamiento un tanto descriptivo podemos apreciar que el proceso de precarización del mundo del trabajo en el ámbito mundial —y a nivel de América Latina y del Caribe, pero especialmente en los países de nuestro estudio: Brasil, Argentina y Uruguay— constituye un fenómeno que escapa a la mera constitución de gobiernos tildados de progresistas, como en su momento ocurrió en esos tres países donde, a pesar de que se aplicaron políticas de bienestar social, de creación de empleo y de mejoramiento salarial, no se combatió, ni mucho menos extinguió, este lacerante problema de la precariedad laboral, la cual despuntó con mucha fuerza a nivel universal desde la década de los ochenta del siglo pasado y atravesó los gobiernos que en su momento ocuparon esos espacios de poder en esos países.

Porque, debemos insistir, la moderna precarización del trabajo, que implica la reducción o franca liquidación de los derechos y de las conquistas históricas de los trabajadores, está íntimamente ligada a los patrones de acumulación y de reproducción del capital que operan en esos países y que, sin

importar las políticas públicas que adopten sus gobiernos, demandan fuertes procesos de imposición de la precariedad laboral, la desregulación del derecho del trabajo y la flexibilización de las relaciones sociales de producción, así como de la compra y venta de la fuerza de trabajo, con el objetivo de obtener un resultado idóneo que permita la valorización del capital, el aumento de la producción de valor y, lo más importante, de las tasas de plusvalía y de ganancia que habían mermado en el periodo anterior, es decir, durante la última ola expansiva del capitalismo bajo su forma de keynesianismo-fordista y del llamado Estado del bienestar vigente desde el largo periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial.

Es a partir de mediados de la década de los setenta del siglo pasado cuando comienza a agotarse, y finalmente a entrar en crisis, este modelo de acumulación y reproducción del capital para ser reemplazado, en términos genéricos, por el modelo de producción, explotación y organización del trabajo conocido como toyotista, y que tiene como epicentro fundamentalmente la intensificación de la fuerza trabajo con el auxilio de la aplicación de la ciencia y la tecnología.

Una hipótesis implícita dice al respecto que, a pesar de que en América Latina y el Caribe se introdujeron procesos de modernización, urbanización y tecnificación de los sistemas productivos y de trabajo, en términos generales los empleos se precarizaron cada vez más, las condiciones de trabajo y de la contratación colectiva experimentaron un deterioro y, por supuesto, lo mismo ocurrió con los salarios promedio reales y con los derechos sociales y laborales de los trabajadores inmersos, en los países señalados en el presente capítulo, en patrones de acumulación y de reproducción de carácter primario-exportador muy dependiente de los signos de comportamiento de los mercados internacionales, los cuales en los años recientes han experimentado una cierta contracción junto con la disminución de la tasa promedio de crecimiento de la economía capitalista mundial, que sin la intervención de naciones como

China, India, Nigeria o Sudáfrica, arroja saldos sumamente bajos que no superan 3 % de la tasa de crecimiento promedio de la economía capitalista mundial.

Por último, es necesario señalar que en Brasil y Argentina los gobiernos neoliberales en turno han impuesto políticas regresivas y excluyentes a la población y a los trabajadores en materia laboral y de los derechos sociales y humanos, a tono con el funcionamiento del ciclo del capital de la economía dependiente. Esta reaviva sus leyes fundamentales, como la superexplotación de la fuerza de trabajo en que se apoya al mismo tiempo que las radicaliza, en función del aumento inusual de las tasas promedio de rentabilidad del capital, con el irrestricto apoyo no solo del gobierno, sino del aparato de Estado que sirven a sus intereses de clase.

El resultado, en síntesis, es que en estos países dependientes (que incluyen a otros como México, Perú o Colombia), el proceso de precarización del trabajo, en tanto actualización de la precariedad laboral y salarial, es la forma última que asume en la formación capitalista dependiente, el *régimen de superexplotación* ampliada de la fuerza de trabajo, lo cual implica la *expropiación* creciente no solo del consumo de los trabajadores sino, además, de sus derechos y conquistas, así como de partes alícuotas del valor de su fuerza de trabajo que, de este modo, opera como adición suplementaria a favor de la acumulación del capital.

REFERENCIAS

- Alegretti, Laís y Filipe Oliveira [2018], “Supremo dá aval à terceirização irrestrita”, *Folha de S. Paulo* (en línea), <<https://cutt.ly/8P0Q2mk>>, consultado el 30 de agosto de 2018.
- Antunes, R. [2018], *O privilégio da servidão. O novo proletariado de serviços na era digital*, São Paulo, Boitempo Editorial.

- Banco Mundial [s. f.], “Empleo vulnerable, total (% del total de empleo)”, en *Indicadores principales sobre el mercado laboral de la oir*, <<https://cutt.ly/tP0QlBy>>.
- Boito Jr., A. [2018], *Reforma e crise política no Brasil. Os conflitos de classe nos governos do PT*, São Paulo, Editora Unicamp / Editora Unesp.
- Braga, R. [2017], *A rebeldía do precariado, trabalho e neoliberalismo no Sul global*, Boitempo.
- Bueno, Francisco [2018], “La canasta básica aumentó por sobre la inflación: una familia necesita \$19,601.79 para no ser pobre”, *Infobae* (en línea), <<https://cutt.ly/nP1M6PD>>, consultado el 24 de julio de 2018.
- Carcanholo, R. y Sabadini, M. [2015], “Capital fictício e lucros fictícios”, en Gomes, Helder (organizador), *Especulação e lucros fictícios. Formas parasitárias de acumulação contemporânea*, Outras Expressões, SP: 125-159.
- Cepal [2018], “Estudio económico de América Latina y el Caribe” en *Naciones Unidas*, Santiago, Cepal, <<https://cutt.ly/XG9Tx6C>>.
- [2017], *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2017*, Santiago, Cepal, <<https://cutt.ly/5G9EYkS>>.
- Cepal-ops [2020], *Salud y economía: una convergencia necesaria para enfrentar el covid-19 y retomar la senda hacia el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe*, Santiago, Cepal, <<https://cutt.ly/hP0QJPR>>, consultado el 9 de agosto de 2020.
- Federación de Obreros Unidos de México [2019], <<https://obrerounidos.mx>>, consultado el 22 de noviembre de 2019.
- Gambina, J. [2018], “Cae la actividad económica en la Argentina”, *Rebelión.org* (en línea), <<https://cutt.ly/QP0WwQh>>.
- Gasalla, Juan [2017], “La tasa de desocupación subió a 9.2% en el primer trimestre de 2017”, *Infobae* (en línea), <<https://cutt.ly/qP0WdDH>>, consultado el 14 de junio de 2017.

- Gontero, Velasco, J. J., G. Reinecke y A. E. Marinakis [2020], *El trabajo en tiempos de pandemia: desafíos frente a la enfermedad por coronavirus (covid-19)*, Santiago, Naciones Unidas, <<https://cutt.ly/mG9Udbv>>.
- HispanTV [2020], “Uno de cada cuatro estadounidenses pierde su trabajo por coronavirus”, 28 de marzo, <<https://cutt.ly/zPORD9F>>.
- IBGE [2020], “Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua, PNAD”, *Portal do Governo Brasileiro*, <<https://cutt.ly/KP0W3lO>>, consultado el 8 de agosto de 2020.
- _____ [2019], Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua -PNAD- Contínua, Mercado de Trabalho Brasileiro”, presentación, <<https://cutt.ly/9P0WMLW>>, consultado en junio de 2019.
- ILO [2016], *World Employment Social Outlook, Trends 2016*, Génova, ILO, <<https://cutt.ly/qP0WthN>>.
- Indec [2020], *Mercado de trabajo. Tasas e indicadores socioeconómicos*, <<https://cutt.ly/ZG6QRGA>>, consultado el 8 de agosto de 2020.
- INE [2020], “Actividad, empleo y desempleo, mayo 2020”, Montevideo, <<https://cutt.ly/SP0WFzD>>, consultado el 8 de agosto de 2020.
- INE [2017a], *Anuario estadístico 2017*, Montevideo, INE, <<https://cutt.ly/fG6R47Z>>.
- _____ [2017b], “Encuesta continua de hogares. Actividad, empleo y desempleo”, <<https://cutt.ly/3P0WIFu>>, consultado el 25 de julio de 2017.
- Instituto Cuesta Duarte [2016], “Medición de indicadores de trabajo decente”, Proyecto RedLat-DGBBW, Uruguay, <<https://cutt.ly/7G6UrzU>>.
- Jiménez, Néstor [2018], “Casi 5 millones de personas, en el patrón tercerizado”, *La Jornada* (en línea), <<https://cutt.ly/EP0EDCt>>, consultado el 8 de agosto de 2018.
- La Izquierda Diario* [2020], “La primera huelga general bajo la pandemia rompe la «unidad nacional» en Italia”, *Rebelión.org*

- (en línea), <<https://cutt.ly/eAW04sb>>, consultado el 7 de agosto de 2020.
- Levaggi, Virgilio [2004], “¿Qué es el trabajo decente?”, <<https://cutt.ly/hP0E0QS>>, consultado el 9 de agosto de 2004.
- Marini, R. M. [1996], “Proceso y tendencias de la globalización capitalista”, en Marini y Millán (coord.), *La teoría social latinoamericana*, vol. IV, *Cuestiones contemporáneas*, 2ª ed., México, Ediciones El Caballito, 49-68.
- ____ [1973], *Dialéctica de la dependencia*, México, Era.
- ____ [s. f.], *Sobre el patrón de reproducción de capital en Chile*, México, Cuadernos de Cidamo.
- Martins, C. E. [2011], *Globalização, dependência e neoliberalismo na América Latina*, São Paulo, Boitempo Editorial.
- Marx, K. [1980], *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, t. II, México, Siglo XXI.
- Montmollin, M. De [1971], *Introducción a la ergonomía*, Madrid, Aguilar.
- ORT [2018], *Women and men in the informal economy: A statistical picture*, ILO, Génova, <<https://cutt.ly/xP0RnMC>>.
- ____ [2017], *Panorama laboral 2017. América Latina y el Caribe*, Lima, Perú, Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe, <<https://cutt.ly/1P0Rx7S>>.
- ____ [2016a], *El empleo atípico en el mundo. Retos y perspectivas*, s.l., OIT, <<https://cutt.ly/5P0E85g>>.
- ____ [2016b], *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo. Tendencias 2016*, Ginebra, OIT, <<https://cutt.ly/JP0RoKG>>.
- Resumen Latinoamericano* [2018], “En Brasil, el trabajo informal es la nueva regla”, <<https://cutt.ly/TP0REco>>, consultado el 14 de febrero de 2018.
- Richter, A. [2018], “Supremo valida terceirização da atividade-fim nas empresas”, *Democracia e Mundo do Trabalho*, <<https://cutt.ly/sP0RKbv>>, consultado el 31 de agosto de 2018.

- Salvia, A. y E. Donza (coord.) [2017], *Precariedad laboral e ingresos: incidencia del sector informal de la estructura productiva, 2010-2016*, Buenos Aires, Pontificia Universidad Católica Argentina/Observatorio de la Deuda Social Argentina, <<https://cutt.ly/xG6PTgv>>, consultado en octubre de 2017.
- Smith, J. [2016], “Imperialism in the Twenty-First Century: Globalization, Super-Exploitation, and Capitalism’s Final Crisis”, en *Monthly Review Press*, NYU Press.
- Sotelo Valencia, A. [2019], *Estados Unidos en un mundo en crisis. Geopolítica de la precariedad y la superexplotación del trabajo*, México, Anthropos-Siglo XXI-Ceiich.
- _____ [2017], “La reforma laboral en el régimen de Temer: superexplotación y precariedad social en el siglo XXI”, en *Rebelión.org* (en línea), <<https://cutt.ly/oG6P05T>>, consultado el 2 de mayo de 2017.
- _____ [2013], “México: Reforma laboral y precariedad social”, en *Pacarina del Sur* (en línea), año 4, núm. 15, abril-junio, <<https://cutt.ly/vP0TirX>>.
- Subcomandante Marcos [2018], “La economía argentina decrecerá un 1,7 % en 2019”, *Rebelión.org* (en línea), 12 de diciembre, <<https://cutt.ly/fG9ReGl>>.
- Thé, N. y G., Soriano [2016], “Na primavera de 2016, um movimento inesperado: reforma trabalhista e movimentos sociais na França”, *Democracia e Mundo do Trabalho* (en línea), <<https://cutt.ly/xP0TYbw>>, consultado el 22 de septiembre de 2016.

4. MÉXICO 2020: CRISIS ECONÓMICA EN CLAVE PANDÉMICA

*Adrián Escamilla Trejo**
*Guadalupe Celestino Pérez***

INTRODUCCIÓN

La actual pandemia de coronavirus representa el acontecimiento más dramático en lo que va del siglo. Diversos especialistas advierten que sus impactos sociales y económicos son expresión de una crisis de efectos incluso mayores que la Gran Depresión de los años treinta. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) ha proyectado que esta situación provocará la peor contracción del producto de la región de toda su historia, la cual se estima en -9.1 % [Cepal-ort, 2020b: 5], lo que evidentemente tendrá profundas y terribles consecuencias laborales y sociales.

La perspectiva hegemónica que promueven los centros financieros internacionales pone acento en dos aspectos como una salida a la crisis: por un lado, la recomposición de las políticas fiscales para hacer de estas un instrumento activo, de estímulo y fomento a la actividad empresarial y, por otro, la reestructuración de los marcos regulatorios, “por ejemplo, para estimular la recuperación cabría relajar las barreras de entrada (que favorecen a las empresas existentes en detrimento de posibles nuevas empresas) y reducir las rigideces

* Investigador en el Programa Universitario de Estudios sobre Democracia, Justicia y Sociedad (PUEDJS) de la UNAM.

** Profesora de la Facultad de Economía, UNAM.

del mercado laboral (que disuaden la contratación)” [Fondo Monetario Internacional (FMI), 2020: 19].

Desde esta perspectiva *mutatis mutandis*, la crisis por la pandemia de la covid-19 se concibe como una especie de fenómeno netamente externo al funcionamiento económico, una eventualidad que hace evidente la necesidad de redoblar las reformas que tales organismos vienen proponiendo desde hace años para blindar la economía global, y que se resumen en el relanzamiento de la productividad laboral.

No obstante, en nuestra opinión esta perspectiva es limitada y entraña graves riesgos económicos en términos de justicia social. El argumento que sostenemos —compartido en términos generales por algunos autores—¹ es que la crisis pandémica ha agudizado los riesgos de la llamada globalización financiera de las últimas décadas y ha puesto en evidencia otras dimensiones en crisis del sistema económico ocultas por el discurso neoliberal y que, en el caso de México, crecieron de manera alarmante durante los sexenios anteriores.

El propósito de este capítulo es ahondar en esta tesis para el caso de México. Proponemos analizar algunos pilares del modelo económico imperante en las últimas décadas para precisar la magnitud y el alcance de los efectos de la pandemia de la covid-19. A partir de la comprensión de los factores que detonan los estragos políticos, económicos y sociales de esta convulsión, podremos establecer propuestas y alternativas que representen una verdadera posibilidad de recuperación social,

¹ A decir del célebre sociólogo Boaventura de Sousa [2020: 20]: “la pandemia solo agrava una situación de crisis a la que ha sido sometida la población mundial durante los últimos cuarenta años”. Así como el agudo planteamiento de Henry Giroux [2020: 2]: “la pandemia actual de coronavirus es más que una crisis médica, es también una crisis política e ideológica. Una crisis que está fuertemente arraigada en años de negligencia de los gobiernos neoliberales que negaron la importancia de la salud pública y del bien común desfinanciando a las instituciones que los hicieron posible. Al mismo tiempo, esta crisis no puede separarse de la crisis de las desigualdades masivas en términos de bienestar, ingreso y poder. Tampoco puede ser separada de la crisis de los valores democráticos, de la educación y de la destrucción ambiental”.

no solo medidas para volver al punto en el que nos encontrábamos antes de la pandemia.

De acuerdo con la Cepal [2020a], la pandemia afectó económicamente en América Latina mediante al menos cinco canales de transmisión.² No obstante la relevancia del conjunto de los aspectos, en este trabajo nos centramos en analizar la influencia de la pandemia sobre las condiciones financieras de México, un tema que ha sido relativamente menos abordado durante esta coyuntura, pero que nos brinda un ángulo de la crisis necesario para reflexionar sobre la magnitud de los estragos productivos y sociales.

El capítulo se compone de cinco apartados. En el primero de ellos presentamos un breve panorama del modelo económico neoliberal que sirve de preámbulo para comprender las transformaciones financieras recientes. En el segundo y tercer apartados, se examinan los efectos financieros de la pandemia y su interrelación con otros aspectos de la estructura económica mexicana. En el cuarto, se abordan los efectos de la crisis en el sector petrolero, para dar otro ejemplo de las limitaciones y riesgos del modelo neoliberal heredado. En el último apartado, se hace un breve recuento de las carencias sociales acumuladas en los últimos cuarenta años con el fin de mostrar que el panorama de crisis actual es resultado tanto de los impactos de la pandemia como de los estragos de las políticas neoliberales.

APUNTES SOBRE EL NEOLIBERALISMO

A grandes rasgos, el neoliberalismo es una fase histórica del sistema capitalista que se caracteriza por un incremento

² Los canales de transmisión son los siguientes: a) disminución del comercio internacional; b) ruptura y modificación de las cadenas de valor; c) menor demanda de los servicios de turismo; d) caída de los precios de los productos primarios, y e) empeoramiento de las condiciones financieras mundiales [Cepal, 2020a].

intensivo de los niveles de explotación laboral y la mercantilización de la naturaleza en el marco de un fuerte proceso de desregulación económica. Su acta de nacimiento como corriente ideológica es de la década de 1930, pero su verdadero auge y consolidación como lógica generalizada de acción estatal e individual ocurrió en el último cuarto del siglo xx, tras el inicio de una gran crisis económica global [Duménil y Lévy, 2014].

A principios de la década de 1970, el sistema capitalista entró en crisis, misma que se presentó, entre otras formas, como la acumulación de capacidad excedente y un exceso de fondos con pocas salidas productivas hacia la inversión, déficits fiscales crecientes, una menor incorporación, en términos relativos, de trabajadores a las actividades industriales; a ello se suma que las “salidas monetarias a la crisis”, con el rompimiento del patrón dólar-oro, provocaron un crecimiento acelerado de los precios [Guillén, 2013: 234].

Bajo este contexto, el neoliberalismo surge como una contraofensiva empresarial de los países capitalistas centrales para recuperar la rentabilidad y la tasa de ganancia a costa de los derechos laborales conquistados en las décadas previas, incluyendo la mercantilización de los bienes públicos y la apropiación de los recursos naturales, principalmente de los países de menor desarrollo.³ “Es un proyecto político para restablecer las condiciones para la acumulación de capital y restaurar el poder de las élites económicas”, ha señalado Harvey [2007: 24].

Esta “revolución de los ricos”, como la han definido Tello e Ibarra [2012: 15], tiene como objetivo central “aumentar la influencia de las élites en la conducción de la economía, orientarla a sus objetivos, y en esa medida, recuperar su participación en la riqueza y en el ingreso”. En este sentido, el

³ Algunos trabajos pioneros en torno a este planteamiento son los de Hinkelamert [1984], Harvey [1998] y Ornelas [2001]. En el transcurso de este apartado se mencionan otros autores y trabajos más recientes.

neoliberalismo no se puede reducir a una ideología que se opone a la intervención del Estado. Más bien, es un proyecto político que busca reconfigurar el orden de las prioridades públicas y orientar la acción estatal a favor de la acumulación privada y las élites económicas [Ornelas, 2001].

El avance de este proyecto durante las décadas de 1980-1990 trajo consigo una reconfiguración del poder político y económico en México, a favor tanto de las grandes corporaciones como de los intereses financieros globales, marginando el componente social y de clase (presente bajo el esquema heredado del periodo revolucionario) del diseño de la política económica. De esta manera, se redirigió el sistema económico, especialmente los recursos financieros, hacia proyectos cuyos beneficios se concentran primordialmente en el capital privado, sobre todo externo. Lejos de una separación del Estado y la economía, el neoliberalismo propició la formación de un nuevo bloque de intereses para dominar el sistema económico con la ayuda del Estado [Sandoval, 2005: 625-626].

Esta reconfiguración de las capacidades y objetivos del Estado en beneficio de los intereses corporativos y la acumulación privada de riqueza se acompaña de la deslegitimación estatal de las demandas sociales, o en su defecto, de su canalización hacia una solución de mercado. Por estas características, Hinkelammert [1984: 94] define el neoliberalismo como “la alternativa burguesa nítidamente empresarial de un capitalismo radical”. Mediante este proceso, el proyecto neoliberal cumple el doble objetivo de reactivar las tasas de ganancia y neutralizar la oposición social a ello. De ahí que autores como Harvey describen el neoliberalismo como el “antídoto potencial para las amenazas al orden social capitalista y como solución a los males del capitalismo” [Harvey, 2007: 26].

Desde sus orígenes, el neoliberalismo ha resaltado como una ideología de la naturalidad del mercado y de la armonía de los intereses privados mediante la libre competencia. En este sentido, tres rasgos centrales lo definen: a) la creencia en la

eficiencia de los mercados y su capacidad de autorregulación; b) la concepción del Estado como ente cuya principal tarea es garantizar que el mercado funcione de manera adecuada, y c) una concepción del interés colectivo como resultado de la libre y plena competencia privada [Laval y Dardot, 2013: 62-63].

Bajo el universo neoliberal de competencia generalizada, la razón mercantil es el máximo principio de gobierno e individualidad. La competitividad empresarial, con su lógica contable y financiera, no solo se convierte en el modelo general de subjetivación, al grado de promover entre los individuos una relación consigo mismos como “capital humano” y valor mercantil. Este mismo principio se extiende a la esfera pública, en particular a las tareas de gobierno, transformando la acción pública y “haciendo del Estado una esfera regida por reglas de competencia y sometida a exigencias de eficacia semejantes a las que concen las empresas privadas” [Laval y Dardot, 2013: 275].

En este sentido, se ha impuesto una lógica de acción estatal que limita el actuar de las instituciones públicas a vigilar el correcto funcionamiento de los mercados y promover la competencia como supuesto mecanismo eficiente de armonización de los intereses individuales. Perspectiva que ha ocasionado la acumulación de riesgos y vulnerabilidades en la estructura económica del país, como veremos a continuación.

AGITACIÓN DE LOS MERCADOS FINANCIEROS BURSÁTILES

Las crisis contemporáneas suelen iniciar su ola devastadora en los mercados financieros.⁴ Estos son, a su vez, focos de contagio internacional debido a la creciente interdependencia

⁴ El origen de las crisis se relaciona con la dinámica productiva y de consumo del sistema capitalista. La explosión financiera es una especie de clímax de un proceso con hondas raíces estructurales. Pero una vez instaladas en ese nivel, las crisis alcanzan un potencial devastador mucho mayor. Véase Guillén [2013], para un repaso de las principales teorías de la crisis.

financiera que existe. Para autores como Kindleberger [2005: 7], jamás en la historia del capitalismo los desplomes financieros han sido tan extensos y generalizados como en los últimos treinta años, hecho que refleja que “hay muchos más países que nunca en la órbita de la economía financiera internacional”. En este caso, la crisis de 2020 tuvo su epicentro en China, pero rápidamente comenzó a contagiarse en todo el mundo por medio de los mercados financieros bursátiles. Empero, el propósito de este apartado es mostrar a grandes rasgos que, si bien la pandemia suscitó efectos financieros negativos, la crisis financiera es un fenómeno latente que en cualquier momento puede estallar con relativa facilidad.

Cabe recordar que desde enero de 2020 las bolsas de valores de todo el mundo empezaron a registrar variaciones negativas como respuesta al brote del virus SARS-CoV-2 que inició en la ciudad de Wuhan, China, a fines de noviembre de 2019. Una característica de los mercados financieros actuales es que son muy sensibles a este tipo de eventualidades. En principio, esto se debe a que las actividades de dichos mercados consisten en lucrar con las expectativas de los inversores. Una bolsa de valores es un mercado financiero donde se compran y venden valores, tales como acciones de compañías, títulos de participación, bonos y una amplia variedad de instrumentos de inversión que no son más que “trozos de papel” que otorgan al poseedor el derecho a disfrutar de “beneficios futuros que se crearán en futura actividades productivas” [Gowan, 2000: 27].

Por un lado, tenemos a las empresas y los gobiernos que acuden a estos mercados para obtener fondos para sus respectivas actividades. Por otro, a los inversores, ya sea personas físicas o fondos de capital —incluidas las administradoras de pensiones y sociedades de ahorro— que proporcionan estos recursos, adquiriendo valores y derechos en espera de obtener un rendimiento futuro. Es decir, si un inversor estima que tal o cual empresa tendrá altas ganancias en el corto o mediano plazo, es muy probable que invierta buena parte de su dinero en comprar acciones

y títulos de esta compañía. Dicho de una forma más sencilla, en una bolsa de valores se comercia con las expectativas de rentabilidad de bienes y servicios que aún no se producen.

No están entregando fondos para esa actividad productiva; están negociando la autorización a disfrutar de los beneficios futuros que tales actividades reporten. Estos derechos sobre los beneficios futuros de la futura actividad productiva son derechos directos e indirectos. Una acción de la Ford es un derecho directo sobre la creación futura de valor por parte de la Ford. El bono que poseo del gobierno ruso es un derecho indirecto sobre la futura producción rusa de valor. Conservo el bono no porque crea que el gobierno ruso producirá valor, sino porque me pagará mi renta imponiendo impuestos sobre la actividad productiva de terceros en Rusia: si no hay producción, no habrá beneficios para mi bono [Gowan, 2000: 28].

Por ello, cualquier eventualidad que afecte la producción futura de valor, como una sequía, un terremoto o una pandemia, puede provocar fuertes caídas en el valor de las acciones de empresas relacionadas con los sectores afectados por dichos fenómenos, pues de inmediato se estiman aumentos de costos y caída en las ventas, con ello afecta a los tenedores de valores. En el caso que analizamos, las medidas de confinamiento derivadas de la pandemia provocaron la caída de la producción y ventas en varias ramas, particularmente en el sector servicios. Cines, restaurantes, transportación y espectáculos fueron de los ámbitos más afectados. Un caso emblemático es el de la operadora internacional de restaurantes Alsea, que durante el mes de marzo de 2020 perdió 67 % de su valor bursátil (sus acciones disminuyeron de precio estrepitosamente, de 51.48 a 16.77 pesos).⁵

⁵ “Coronavirus sacude a Alsea; pierde casi 30 mdp en la BMV” (*La Jornada*, 30 de marzo de 2020). Debido al impacto del confinamiento, Alsea registró pérdidas operativas globales por 3 940 millones de pesos durante los primeros nueve meses

También puede suceder que un fenómeno natural o social vuelva escasos ciertos bienes cuya demanda es completamente inelástica (es decir, que su consumo no se ve drásticamente afectado por los cambios en el precio). Este puede ser el caso de algunos alimentos y medicamentos, de ciertos energéticos o incluso del agua. En esta situación, se produce un fenómeno inverso, pues la escasez hace que se incremente el valor de las acciones de estos sectores hasta niveles galopantes.⁶ En suma, dependerá del epicentro y de la gravedad de la contingencia que el contagio a los mercados financieros sea o no grave y duradero.

A partir de este punto, surgen otros fenómenos. Existen fondos especializados en comprar acciones al alza y venderlas a otros inversores antes de que se enteren de la caída de su valor. Esto se llama especulación. En las bolsas de valores existen sofisticadas redes de especulación que lucran con las perspectivas de la gente acerca de valores futuros. La actual revolución digital ha exacerbado estos comportamientos. Como dijera Kaplan [2004: 237]: “El capital financiero especulativo se extiende hasta todo rincón de la vida económica; desdeña las preocupaciones de financiamiento de la industria y de la nación; se alimenta y se expande donde puede; extrae tantos dólares como sean posibles del mayor número posible de situaciones y transacciones. Y gran parte de los beneficios

del año, aumentó su nivel de endeudamiento en 25 % y mantuvo alrededor de 22 % de su plantilla laboral con empleo suspendido. “Alsea cerrará marcas en España por la crisis” (*Sinembargo*, 3 de noviembre de 2020). Situación similar atraviesan los operadores de cines. De acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria Cinematográfica, la asistencia de personas a las salas de cine en México se redujo 96 % en relación con 2019 (“Crisis en cines: 2020 registra 95 % menos de ingresos en taquilla”, *Sinembargo*, 21 de diciembre de 2020).

⁶ El 7 de diciembre de 2020 los derechos de agua comenzaron a cotizar en el mercado de futuros del Chicago Mercantile Exchange (importante mercado mundial de derivados). Este hecho se desarrolla en el contexto de una sequía en el estado de California entre 2012 y 2016 que derivó en cambios legislativos para privatizar el uso de agua. Según el Nasdaq Veles California Water Index (NQH2O), el valor del agua en California se ha duplicado en el último año, lo que ha despertado la especulación de los inversores (*La Coperacha*, 15 de diciembre de 2020).

van a pequeñas élites financiero-técnicas”. Es la era de la *spectronics* (especulación electrónica).

Pero el problema no para allí. Existen cierto tipo de valores llamados “derivados financieros” que consisten en títulos cuya rentabilidad se basa en el comportamiento del precio de un activo subyacente. Estos derivados son muy populares por las altas ganancias que generan. Por ejemplo, una compañía petrolera que busca fondos extraordinarios para recomprar sus acciones a la baja puede recurrir a estos productos financieros ofreciendo a los inversores altos rendimientos aparejados al precio futuro del petróleo (activo subyacente). Si el precio es alto a la fecha de vencimiento de los contratos de derivados, los inversores se quedan con una parte elevada de las ganancias. Y a la inversa, como ocurrió con las hipotecas *subprime* en Estados Unidos en 2007-2008, si el precio del activo cae de manera estrepitosa los contratos se vuelven basura [Gowan, 2009: 5-6].

También existen muchos otros riesgos. Está el caso de los mercados *over the counter* (OTC) o mercados extrabursátiles (espacios externos a los mercados organizados) en los que concurren consorcios bancarios y grandes fondos de inversión para negociar distintos instrumentos financieros (bonos, acciones, divisas, derivados) de alto riesgo. Muchos bancos de inversión acuden a estos mercados para equilibrar sus balances adquiriendo contratos OTC que usualmente manejan tipos de interés más altos. El problema de estos mercados es su alta vulnerabilidad a derivados y productos tóxicos, pues en ellos actúan principalmente las entidades financieras no bancarias, también conocidas como *shadow banking* (banca sombra), que se encargan de titularizar y vender pasivos de alto riesgo captados por la banca comercial. De esta manera, los riesgos de los OTC terminan incorporados en los mercados organizados afectando al sistema financiero en su conjunto, tal como sucedió con la crisis de las hipotecas *subprime* [Jiménez y Escamilla, 2020: 443-449].

Teóricos y especialistas, como Gowan [2000], advierten que la mayor parte de las transacciones que ocurren en las bolsas

de valores no tienen nada que ver con inversiones reales que generen empleos, sino con el afán de ganar dinero a costa de otros apostadores:

Cuando examinamos el crecimiento de los llamados “mercados de capitales globales”, descubrimos que buena parte de su actividad no está relacionada con el suministro de capital para la actividad productiva. Lo está, en cambio, con la negociación de los derechos sobre la producción futura en diferentes partes del mundo, o con la actividad empresarial que ofrece varios tipos de seguro contra el riesgo. La tendencia en la organización de los flujos financieros ha privilegiado progresivamente los intereses de los rentistas y los especuladores sobre las exigencias funcionales de la inversión productiva [Gowan, 2000: 29].

Otros autores, como David Harvey, han señalado que desde la década de 1980 la tendencia hacia la inversión en valores se generalizó incluso entre las grandes corporaciones industriales: “han venido apareciendo periódicamente informes que sugieren que muchas de estas grandes corporaciones no financieras están haciendo más dinero en sus operaciones financieras que en la fabricación de objetos reales” [Harvey, 2010: 23]. En este sentido, la pandemia de covid-19 afectó fuertemente en las bolsas de valores del mundo entero porque los inversores y especuladores a nivel global comenzaron a estimar contracciones importantes en los escenarios económicos futuros, y en consecuencia, reestructuraron o disminuyeron su compra-venta de valores. Y gran parte de esta reacción se debió a que el epicentro de la pandemia fue China.

Este país es la segunda economía más grande del mundo y la principal potencia exportadora; tan solo en 2019 fue el mayor productor, exportador y consumidor de electrónica del mundo. Al menos una treintena de países de todos los continentes tienen a China como su principal socio comercial. Cabe destacar que para muchos países que elaboran materias primas, la

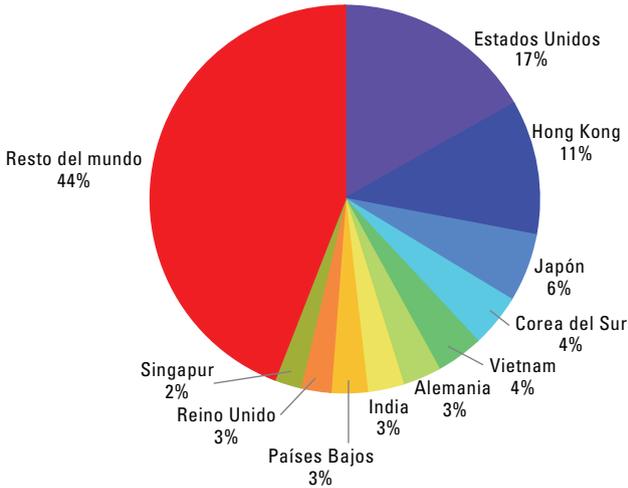
economía asiática representa su principal consumidor: 11.5 % del total de las importaciones de China en 2019 correspondieron a aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso; 4.8 % a minerales de hierro y concentrados; 2.5 % a gas de petróleo e hidrocarburos gaseosos; 2.1 % a oro en bruto y semielaborado; 1.7 % soya, habas, frijoles y otras cosechas, y 1.6 % a minerales de cobre y otros concentrados, entre otros productos primarios.⁷ Es decir, alrededor de 25 % del consumo externo del gigante asiático corresponde a materias primas provenientes de todo el planeta.

De acuerdo con datos del International Trade Center (ITC) analizados por Nikkei, la presencia de China en los mercados mundiales de exportación se ha incrementado drásticamente en los últimos veinte años. En 2019, China tuvo una participación mayor de 50 % en al menos 320 de los 3 800 productos de exportación que contabiliza el ITC, cifra muy superior a los 61 productos en los que destacaba el país asiático cuando ingresó a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001. Tan solo la exportación de *small-computers* fabricadas en China representó 66 % de todas las exportaciones mundiales de ese producto en 2019; la exportación de todo tipo de contenedores textiles y de plástico superó 73 %; la de lámparas eléctricas ascendió a 62 %; la exportación de aires acondicionados representó 57 %; y la de componentes de cristal líquido (para computadoras y teléfonos inteligentes –*smartphones*–) superó 50 %, entre otros productos. El estudio de Nikkei no duda en afirmar que la economía mundial depende de China cada vez en mayor medida [Manabe y Fukumoto, 2020].

En suma, no hay una economía en el mundo que esté tan entrelazada al sistema global como la de China. Esto se refleja en el grado de diversificación de su comercio exterior. Como se observa en las gráficas 1 y 2, la economía del gigante asiático

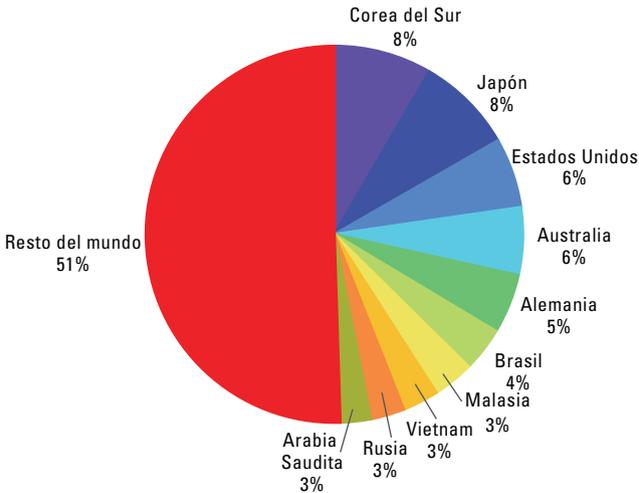
⁷ Base de datos del comercio de bienes de las Naciones Unidas (UN comtrade). Disponible en <<https://cutt.ly/VP6GLRI>>.

Gráfica 1. Clientes principales de China. Importaciones



Fuente: elaboración propia con base en series del Comercio de Bienes de las Naciones Unidas, <<https://cutt.ly/3P6JvJn>>.

Gráfica 2. Principales proveedores de China. Exportaciones



Fuente: elaboración propia con base en series del Comercio de Bienes de las Naciones Unidas, <<https://cutt.ly/3P6JvJn>>.

no depende en absoluto de ningún país. El principal país al que exporta mercancías (Estados Unidos) representa solo 16.8 % de sus ventas externas totales. El principal país consumidor de mercancías externas (Corea del Sur), apenas representa 8.4 % de sus importaciones totales.

Por ende, al impactar en este país, la pandemia sacudió la economía del planeta de una manera particularmente intensa. De acuerdo con información de Bloomberg, en los primeros meses de 2020 las principales bolsas de valores del mundo acumularon caídas negativas superiores a 20 %. Pero la debacle se acentuó después del 11 de marzo, cuando la Organización Mundial de la Salud (oms) decretó al SARS-CoV-2 como una pandemia y advirtió a todos los países que se prepararan ante una contingencia sanitaria grave. Al día siguiente hubo un desplome generalizado en todo el mundo. La bolsa de Nueva York cayó 10 %, la de Londres 11 %, la de Fráncfort 12.5 %, en Madrid y Milán las bolsas cayeron 14 % y 17 %, respectivamente. En México, la bolsa disminuyó 5.2 %, pero la variación negativa acumulada hasta ese momento del año se incrementó a 21 por ciento.⁸

En respuesta, los gobiernos de todo el mundo prepararon paquetes de estímulos monetarios y fiscales para enfrentar las consecuencias sanitarias y económicas de la covid-19, mismos que han tratado de contener la caída de las expectativas económicas. En Estados Unidos, el presidente Trump propuso en marzo un paquete de apoyos por alrededor de 2.5 billones de dólares; en México, el presidente López Obrador anunció en abril un programa de subvenciones sociales extraordinarias y estímulos económicos (principalmente créditos a pequeñas y medianas empresas) por aproximadamente 400 000 millones de pesos. Estos no fueron los únicos esfuerzos. A lo largo de 2020, en ambos países se pusieron en marcha programas de estímulos que alcanzaron sumas impresionantes. De acuerdo con el

⁸ <<https://cutt.ly/eAu0fQx>>.

Observatorio de Políticas del Fondo Monetario Internacional, las medidas fiscales implementadas por el gobierno de México para hacer frente a los estragos de la pandemia ascendieron en su conjunto a poco más de 2 % de su producto interno bruto (PIB), mientras que en Estados Unidos fue de 14.5 % del PIB.⁹

Ahora bien, existen ramas económicas que se han beneficiado durante la pandemia, en particular de las medidas sanitarias y de control social que han tomado los gobiernos, como el distanciamiento social y el *home office*, como la farmacéutica, las telecomunicaciones y el comercio electrónico, cuyas expectativas de crecimiento a corto y mediano plazos son altas en los mercados financieros. Tampoco hay que descartar movimientos de especuladores que adquieren acciones empresariales a la baja con la finalidad de revenderlas más adelante. Tales situaciones han provocado que el comportamiento de los mercados financieros sea errático.

De acuerdo con un análisis del *The Wall Street Journal* [2020] en su edición del 25 de marzo de 2020, en los días previos la bolsa de valores de Nueva York alcanzó picos históricos tanto a la baja como al alza. Situación similar ocurrió en México; entre el 25 y el 27 de marzo, el principal índice de cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores repuntó más de 3.5 puntos porcentuales.¹⁰ No obstante, de acuerdo con las estimaciones de diversas compañías de monitoreo financiero, en su conjunto, las cotizaciones de los principales índices bursátiles a nivel mundial mostraron una lenta recuperación después del hundimiento de marzo. Incluso algunos índices, como el Ibex35 de España (-14.39), el FTSE100 de Londres (-12.48), el CAC40 de París (-6.13) o el Stoxx de la Eurozona (-4.37) en todo el año no recuperaron sus niveles de rentabilidad con respecto a enero de 2020 (cuadro 1).

⁹ “Policy responses observatory to covid”, Fondo Monetario Internacional (FMI), <<https://cutt.ly/wAu00QR>>.

¹⁰ <<https://cutt.ly/OAu2e7S>>.

Una nueva oleada de paquetes de estímulo financiero en varios países durante agosto-octubre, pero sobre todo las expectativas de una normalización económica a raíz de la confirmación de las vacunas contra el SARS-CoV-2, provocaron que en noviembre repuntaran rápidamente los índices bursátiles en todo el mundo. De acuerdo con el periodista Juan Gasalla, durante dicho mes se vivió una especie de “euforia bursátil” que algunos gerentes financieros explicaban de la siguiente forma:

José Ignacio Bano, gerente de Research de InvertirOnline, advirtió que en las últimas semanas “están variando los sectores. Los ganadores al principio del año fueron los títulos tecnológicos, mientras que la irrupción de la vacuna y el cambio de presidente en los EEUU reactivó al sector financiero, y el de consumo básico o discrecional ahora se está recuperando. El Dow Jones viene ahora “performando” mejor, por encima del S&P 500, y el Nasdaq está tranquilo [Gasalla, 2020].

De esta manera, los principales índices de las bolsas más importantes del mundo se han recuperado lentamente, en términos generales, en relación con los niveles alcanzados a principios del año pandémico. En el cuadro 1, se presenta la variación condensada a 12 meses (variación anual) y la variación con relación al primer mes de 2020 (variación este año) de 20 índices accionarios. Como se observa, los índices de valores especializados en industrias de alta tecnología en telecomunicaciones, informática, electrónica y biotecnología, como el Nasdaq (Nueva York), tuvieron un crecimiento notable, lo mismo que aquellos índices donde participan las empresas tecnológicas y farmacéuticas más importantes del mundo S&P500 (Nueva York), Nikkei (Tokio), csi300 (Shanghái), Kospi (Seúl), entre otros.

Cuadro 1. Índices bursátiles en el mundo, 2020 (%)

Índice	Var. año	Var. este año*
Dow Jones (Nueva York)	6.14	6.54
Nasdaq (Nueva York)	43.22	43.76
S&P500 (Nueva York)	15.29	15.62
DAX (Fráncfort)	3.18	3.87
Nikkei (Tokio)	15.65	16.53
Topix (Tokio)	4.96	5.68
Stoxx50 (Eurozona)	-5.31	-4.37
CSI300 (Shanghái)	12.45	10.78
Moex (Moscú)	9.19	4.72
FTSE100 (Londres)	-13.65	-12.48
CAC40 (París)	-7.05	-6.13
Hang Seng (Hong Kong)	-5.87	-5.75
FTSE MIB (Milán)	-6.18	-5.18
Ibov (Sao Paulo)	2.22	3.01
S&P/TSX (Toronto)	2.56	3.36
Kospi (Seúl)	27.96	28.34
Nifty50 (Mumbai)	13.77	14.50
ADX (Abu Dabi)	0.52	0.46
Ibex35 (Madrid)	-15.73	-14.39
IPC (México)	-0.85	0.79

* Fecha de corte de análisis: 27 de diciembre de 2020.

Fuente: elaboración propia a partir de <datosmacro.expansion.com/bolsa>.

En el caso del índice de precios y cotizaciones, el principal índice de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), se observa un estancamiento a lo largo de 2020. Las explicaciones de los analistas apuntan a tres factores: a) alta movilidad de capitales hacia activos de refugio (oro, divisas, bonos del gobierno);¹¹ b) expectativas a la baja para 2021, pues se estima una recuperación económica gradual “ligeramente menor a la prevista inicialmente” debido a los posibles rebrotes del virus y los desafíos del proceso de vacunación [Quiroz, 2020]; c) y, aunque la caída pudo ser mucho peor, “ante la liquidez que había (hay) en el mercado y la caída de los precios de las acciones de (casi) todas las compañías, los inversionistas aprovecharon para comprar, impulsando así al mercado” [*Expansión*, 2020].

Ahora bien, estas fluctuaciones no necesariamente implican que disminuirá o aumentará la inversión productiva en un país (como hemos señalado), pero sus impactos financieros pueden ser brutales en algunas economías. Detrás de estos números actúan grandes fondos de inversión de miles de millones de dólares que trasladan en tiempo real su dinero de un instrumento financiero a otro y de un país a otro, o que retiran sus recursos de los valores accionarios y los invierten en otros mercados —como el del oro o el de divisas— de acuerdo con las expectativas de rentabilidad. Este es uno de los graves riesgos de la llamada globalización financiera —fenómeno que se desarrolló a partir de la década de 1970— que entraña la posibilidad de una entrada o salida masiva de divisas (es decir, dólares, euros) sin que los gobiernos puedan regularla completamente o imponer restricciones para evitar daños colaterales (sobre esto volveremos más adelante).

En México, por ejemplo, el fondo estadounidense de inversiones BlackRock —uno de los fondos financieros más grandes

¹¹ Irasema Andrés [2020] agrega como otro factor de incertidumbre el retraso del resultado de las elecciones en Estados Unidos y la definición de nuevos paquetes de estímulos.

del mundo— tenía invertidos aproximadamente 130 000 millones de pesos a fines de 2017, que lo convertían en “el inversionista más importante del mercado bursátil mexicano” [Ocaranza, 2018]. Esta administradora de fondos llegó a México en 2008, y en una década desarrolló importantes activos distribuidos en proyectos de infraestructura energética, fondos de pensiones y en la bolsa de valores, donde se estima que poseía acciones de más de 69 empresas. Es, sin duda, “uno de los principales actores financieros del país”, señala la investigación de Claudia Ocaranza [2018].

También se advierte que la empresa estadounidense se ha hecho del control directo e indirecto de cinco proyectos energéticos estratégicos (es decir, gasoductos de seguridad nacional) y seis bloques de exploración petrolera. A su vez, colabora con varias Afores para invertir ahorros de los trabajadores mexicanos en mercados extranjeros. En 2015 compró, mediante empresas subsidiarias, infraestructura institucional (I²), un fondo privado de inversiones estratégicas. Con la adquisición de este fondo se hizo de las acciones de Sierra Oil & Gas, empresa que ganó varias rondas de exploración de bloques petroleros, y accedió a 7 392 millones de pesos que las Afores habían invertido en él. También compró Impulsora de Fondos Banamex, de Citibanamex, con lo que adquirió la administración de 31 000 millones de dólares de activos depositados en instrumentos de renta fija y variable [Ocaranza, 2018]. En suma, este poderío le da al fondo de inversión la potencialidad de desestabilizar la economía en caso de retirar bruscamente sus activos del país.

Del total de las inversiones de BlackRock en el mercado de valores mexicano, 33 % (43 000 millones de pesos) estaba canalizado vía Exchange Traded Funds (ETF), fondos de inversión que han cobrado auge después de la crisis de 2008, “que funcionan como canastas combinadas que replican el comportamiento tanto de acciones individuales, como de fondos de industrias e índices. La multinacional pone los ETF a disposición

de sus clientes, dando exposición internacional a las firmas públicas mexicanas” [Ocaranza, 2018]. Estos fondos son una forma cómoda de alcanzar a inversionistas extranjeros e institucionales con alto poder adquisitivo, lo que los ha convertido en una tentación y una moda para invertir de manera especulativa. Una estudiosa del tema ha señalado: “los EFT son una excelente opción de inversión para inversionistas no profesionales” [Murcia, 2017: 43].

En suma, aunque la caída de las bolsas durante 2020 no fue producto de burbujas especulativas —como pasó en la crisis de 2008—, y los cambios que ocurren en estos espacios no necesariamente tienen una manifestación inmediata en la esfera productiva, los grandes movimientos de capital que implican estas actividades representan riesgos y pueden tener repercusiones severas en los países que dependen altamente de los flujos financieros de corto plazo para equilibrar sus cuentas nacionales, agravando con ello los escenarios de crisis. Una relación que permite ver con mayor claridad este fenómeno es el tipo de cambio.

AFECTACIONES FINANCIERAS Y TIPO DE CAMBIO

A finales de febrero de 2020, tras la confirmación de los primeros contagios del virus SARS-CoV-2 en México, el tipo de cambio nominal peso-dólar comenzó a mostrar signos de depreciación, que se acentuaron tras las declaraciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS) el 11 de marzo alertando al mundo a prepararse para una grave pandemia. El tipo de cambio pasó de 19.07 pesos por dólar el 24 de febrero, a 25.13 el 24 de marzo. Tan solo en la semana del 16 al 20 de marzo el tipo de cambio se depreció 10.35 %, lo que representó la mayor caída para el peso desde octubre de 2008, cuando se desató la crisis financiera mundial. En suma, el peso se depreció alrededor de 26 % durante el primer trimestre del año.

De inmediato, no faltó quien advirtiera una debacle: “Marzo, el peor mes para el peso desde la crisis económica que estalló en el país en diciembre de 1994 [...]” [*El Universal*, 2020], agitando en la población los temores económicos guardados: aumento de la deuda, presiones inflacionarias, encarecimiento de las importaciones y muchas otras turbulencias del pasado que han dejado cicatrices.

Al igual que el anterior apartado, el objetivo de los siguientes párrafos es analizar hasta qué grado estas conmociones son causadas por acontecimientos externos a la economía del país (como la pandemia), o en su defecto esclarecer si responden a la estructura económica vigente. De entrada, el tipo de cambio nominal nos indica una relación temporal entre divisas, es decir, cuántas unidades de una divisa nacional se necesitan para obtener una unidad de otra divisa en un momento dado. Por ejemplo, en México, el 25 de enero de 2020 se requerían 18.72 pesos para comprar un dólar, relación que ascendió 25.13 pesos por dólar el 24 de marzo. ¿Por qué cambian estas relaciones? En principio, los tipos de cambio se determinan por la oferta y demanda de cada divisa, lo que es conocido como el mercado de divisas.

Estos mercados surgieron en la década de 1970, cuando se abandonaron las políticas de tipo de cambio fijo. En ellos participan los bancos centrales, la banca comercial, empresas y casas de cambio; su función es tener a la disposición del público las divisas necesarias para realizar sus transacciones con el extranjero (compras, viajes, inversiones). En este sentido, cuando un tipo de cambio nominal se deprecia, significa que el nivel de la demanda de dólares por parte del público es más alto en comparación con el nivel de la oferta disponible. Si bien la afluencia de dólares a un país es constante, hay momentos en que esta se ralentiza por diversos factores. ¿De dónde se obtienen las divisas? Principalmente de la exportación de bienes y servicios, de las remesas que envían a México los residentes de otro país, del turismo que viene a México,

de la inversión extranjera directa (la que abre nuevas empresas) y de la inversión en cartera, o sea, la que fluye por medio del mercado financiero.

En este sentido, la variación negativa acumulada en el primer trimestre del año en la BMV —especialmente el “bajón” del 12 de marzo— representó una menor afluencia de dólares que mermó los niveles de divisas disponibles. Un efecto similar fue provocado por las caídas tanto de las remesas de los trabajadores migrantes como de los ingresos petroleros a consecuencia de la pandemia, asunto que se abordará en el siguiente apartado. Estas no fueron las únicas razones por las que cayó la divisa mexicana. También se combinó la disminución de las exportaciones hacia Estados Unidos y la caída del turismo en el marco de las medidas precautorias para evitar contagios del virus [Cepal, 2020a].

Ahora bien, es importante señalar que hasta el momento hemos recurrido a un punto de vista que mira el ángulo más palmario del asunto (el tipo de cambio nominal). Sin embargo, en realidad, esta problemática no es más que la punta de un iceberg en la que se aglutina una serie de problemas estructurales, mismos que provocan que el tipo de cambio y la economía mexicana sean sumamente vulnerables al impacto de las contingencias externas. El problema más notorio —y tal vez el más grave— es nuestra limitada capacidad para generar superávits comerciales. Para comprender esto, es importante ubicarnos en el contexto histórico de la llamada globalización financiera, fenómeno que se desarrolló a partir de la década de 1970 y que entraña graves riesgos para países como México (algunos ya mencionados en el apartado anterior).

Deterioro comercial-entrapamiento financiero

Globalización financiera es un término que se utiliza para distinguir el periodo posterior a la ruptura de los acuerdos de

Bretton Woods en 1971.¹² En la práctica, estos acuerdos limitaban la capacidad de los agentes financieros para mover libremente fondos alrededor del mundo, otorgando a los Estados la potestad de regular tales movimientos financieros (aquí los tipos de cambio fijo desempeñaban un papel importante). Autores como Gowan [2000: 35] han definido esta situación como una especie de “represión financiera” a escala internacional sobre las finanzas privadas, con la finalidad de impulsar la inversión productiva y el comercio sobre bases más estables, evitando los riesgos del periodo de entreguerras (como el *Crack del 29*):

Tal represión financiera significaba que los recursos destinados a la inversión “nacerían” dentro de los propios Estados. También significaba que el capital-dinero tendría que confinar sus actividades de búsqueda de beneficios a aquellas operaciones que permitiera su Estado-nación. En otras palabras, los Estados tenían el derecho a dominar y conformar las actividades de sus sectores financieros de modo que estas se acoplasen a los objetivos de desarrollo económico trazados por el Estado [Gowan 2000: 35].

Contrariamente a ello, la etapa financiera posterior a Bretton Woods consiste en una serie de cambios institucionales en el sistema monetario internacional y en los mercados internacionales de dinero y capital (empezando por la adopción de tipos de cambio flotantes), con una marcada tendencia a la desregulación de los servicios financieros. Esto se vio

¹² Estos acuerdos se implementaron a partir de 1944 con el fin de establecer las bases comerciales y monetarias para la reconstrucción del mundo después de la Segunda Guerra Mundial. Entre sus objetivos estaba edificar un régimen monetario internacional estable, que no pudiera ser manipulado por Estados poderosos para obtener ventajas comerciales. Sin embargo, el resultado de estos acuerdos fue la adopción del patrón dólar-oro y el establecimiento de tipos de cambio relativamente fijos como ejes del nuevo sistema financiero internacional, que dieron la posibilidad a Estados Unidos de imponer sus necesidades nacionales al mundo entero [Guillén, 2013: 226-238].

acompañado de un exceso de liquidez internacional por medio de mercados extraterritoriales de divisas (como los euromercados), junto con una serie de innovaciones financieras y tecnológicas. En su conjunto, todos estos cambios “han permitido que la especulación en los mercados bursátiles y cambiarios reciba un premio mayor que la inversión productiva” [Mántey y Levy, 2002: 6].

Este desplazamiento de un sistema primordialmente regulado por los gobiernos a otro principalmente controlado por los mercados en beneficio de los actores privados más importantes: conglomerados empresariales, bancos internacionales, fondos de inversión, a decir de Guillén [2013: 252] ha motivado “la pérdida de influencia de los Estados en el escenario internacional y ha originado la emergencia de nuevas formas institucionales de gobierno” en el terreno monetario. La que más destaca es la figura de los bancos centrales autónomos e “independientes del poder político que se convierten en los principales interlocutores públicos de los mercados”. Las consecuencias de ello son graves:

Con el paso de un régimen de tipos de cambio fijos bien codificado (Bretton Woods) a un régimen de tipos de cambio flotante cada vez peor administrado, el sistema monetario internacional parece haberse alejado de lo óptimo. Uno de los subproductos más negativos que ha generado esta transformación es la inestabilidad excesiva de las cotizaciones y la consecuente necesidad de destinar a la gestión del riesgo enormes recursos técnicos, financieros y humanos. Aunque el mercado generó los productos y los procedimientos que se supone permiten administrar el riesgo cambiario elevado y permanente, el costo de la flotación en términos de afectación de recursos se volvió excesivo [Guillén, 2013: 253].

En el origen de esta tendencia se encuentra una drástica modificación de la política monetaria de Estados Unidos, con

efectos a nivel mundial, que comenzó con la ruptura del patrón dólar-oro en 1971. De esta manera, dicho país pudo llevar a cabo una política fiscal expansiva que a partir de los años ochenta se combinó con elevadas tasas de interés que le permitieron sostener su abultado déficit comercial —producto de la pérdida de competitividad ante las exportaciones de otros países—, atrayendo flujos de capital externo de todo el mundo.

A nivel mundial, tras la crisis de la deuda de los años ochenta, muchos países (entre ellos México) implementaron programas de estabilización similares inspirados en las políticas del Consenso de Washington.¹³ Estos programas promovían altos rendimientos para el capital externo con bajo riesgo cambiario y absoluta libertad de desplazamiento. Paulatina-mente, los flujos de capital a corto plazo se volvieron clave para financiar los déficits comerciales generados por los procesos de desindustrialización que provocaron las medidas de privatización, liberalización comercial y desregulación económica sugeridas por dicho Consenso: “Como resultado de todo ello, el financiamiento internacional ha crecido mucho más rápidamente que el ingreso real mundial y el comercio internacional, haciendo posible que los países mantengan por largo tiempo déficits comerciales, en un entorno financiero sumamente inestable” [Mántey y Levy, 2002: 7].

¹³ De acuerdo con Tello e Ibarra [2012: 98-100], este Consenso consiste en la promoción de los principios y medidas del programa neoliberal. Surgió en los años ochenta en el marco de la crisis de la deuda de varios países emergentes. Tanto el FMI como el Banco Mundial, el Departamento del Tesoro de Estados Unidos y la Reserva Federal, todas con sede en Washington, ofrecieron apoyos a los países endeudados bajo la condición “de que los respectivos gobiernos aceptasen puntualmente la agenda neoliberal”, especialmente: a) desregulación financiera; b) flexibilización laboral; c) reducción del gasto social; d) racionalización productiva; e) reducción del déficit fiscal; f) privatización de empresas públicas; g) liberalización comercial; y h) política macroeconómica centrada en la estabilidad de precios.

En suma, en el marco del sistema financiero internacional actual la estabilidad macroeconómica y el crecimiento de los países emergentes son cada vez más propensos a los flujos de capital externo extremadamente volátiles; en principio porque estos ayudan a corregir las pérdidas monetarias que resultan de una balanza comercial deficitaria. Recordemos que esta aparece cuando el monto de las importaciones de bienes y servicios es mayor al de las exportaciones, lo que quiere decir que una economía es incapaz de producir internamente todo lo que necesita en un año, mucho menos generar excedentes.

Para el caso de México, de acuerdo con datos del Sistema de Información Económica (SIE) del Banco de México (Banxico), en lo que va del siglo las importaciones totales de bienes y servicios del país han superado año tras año las exportaciones, salvo en 2019 y 2020, únicos años de superávit de la balanza comercial (cuadro 2). Es decir, México ha arrastrado un déficit comercial crónico que oscila alrededor del 1 % del PIB, lo que significa una salida permanente de divisas.

Entre 2001-2014 dicho déficit no fue más catastrófico porque el país contó con una balanza comercial petrolera positiva que servía de contrapeso. Como se observa en el cuadro 2, la exportación de petróleo crudo, refinados, aceites y gas se mantuvo siempre por arriba de las importaciones petroleras durante ese periodo. Sin embargo, curiosamente después de la Reforma Energética de 2013 la exportación de petróleo crudo y derivados decayó drásticamente; entre 2015-2019 año con año las exportaciones petroleras representaron menos de la mitad del nivel alcanzado en 2011-2013. En 2020 ocurrió el desplome total: el monto completo de las exportaciones petroleras apenas representó 31 % del valor alcanzado en 2013. Respecto de la balanza comercial no petrolera (mercancías de consumo final, intermedio y bienes de capital), se observa que el déficit de esta se duplicó de 2001 a 2008. Sin

embargo, después de este año comenzó un decrecimiento que se convirtió en superávit a partir de 2017, y que es una de las razones que explican el mejoramiento de la balanza comercial general en 2019.

Entre las principales razones que explican esta tendencial dependencia comercial externa figura la importación creciente de derivados del petróleo, productos químicos, diversas manufacturas metálicas y de plástico, bebidas y alimentos (cárnicos, cereales, preparados). Pero cabe destacar que el llamado motor exportador de la economía mexicana, centrado en aparatos electrónicos, maquinaria ligera, manufacturas metálicas y equipos de transporte, en realidad importa alrededor de 70 % de sus insumos. Es decir, se reexporta buena parte de lo que se importa.

De acuerdo con el Observatory of Economic Complexity (OEC), más de 70 % de las exportaciones totales de México durante 2010-2018 se concentraron en siete tipos de productos (incluyendo sus variantes). Pero, como se observa en el cuadro 3, al menos cinco de estos productos tuvieron una proporción más alta en el total de importaciones que en el de exportaciones. En términos absolutos esto se refleja en un alto valor de las importaciones como proporción de las exportaciones. Por ejemplo, el valor de las importaciones de equipos eléctricos y electrónicos y el de partes y accesorios de vehículos automotores representó 85 % (en promedio) del valor de sus respectivas exportaciones. El caso de la maquinaria, reactores y calderas (uno de los tres principales productos de exportación), es aún más llamativo. En 2010 y 2018 las exportaciones totales ascendieron a 42.3 millones de dólares (mdd) y a 76 000 mdd, respectivamente, mientras que las importaciones sumaron 46.4 mdd y 78.2 mdd, respectivamente.

Cuadro 2. México. Balanza comercial de
(miles de

Concepto	2001	2002	2003	2004
Exportaciones totales	158 912 461	160 618 509	164 846 817	187 303 222
Petroleras	13 212 255	14 804 525	18 701 469	23 643 388
- Petróleo crudo	11 954 120	13 383 906	16 786 188	21 246 251
- Otras	1 258 136	1 420 620	1 915 282	2 397 135
No petroleras	145 700 208	145 813 985	146 145 345	163 659 835
- Agropecuarias	4 419 066	4 150 908	5 051 370	5 607 137
- Extractivas	386 526	371 514	492 242	902 387
- Manufactureras	140 894 613	141 291 564	140 601 733	157 150 311
- Automotriz	38 273 468	38 672 483	38 493 016	40 883 682
- No automotriz	102 621 144	102 619 080	102 108 715	116 266 629
Importaciones totales	168 333 149	168 118 036	170 459 777	195 707 132
Petroleras	7 639 655	6 753 280	8 493 048	11 101 139
No petroleras	160 693 490	161 364 756	161 966 731	184 605 991
Bienes de consumo	19 666 467	21 074 810	21 447 860	25 143 984
Bienes intermedios	126 203 094	126 081 153	128 838 325	148 110 223
Bienes de capital	22 463 584	20 962 073	20 173 589	22 452 927
Balanza comercial total	-9 420 687	-7 499 527	-5 612 962	-8 403 908
Balanza comercial petrolera	5 572 600	8 051 244	10 208 422	12 542 248
Balanza comercial no petrolera	-14 993 285	-15 550 772	-15 821 385	-20 946 157

Fuente: elaboración propia con datos del Sistema de Información Económica (SIE API), Banco de México

mercancías, datos desestacionalizados, 2001-2020
dólares)

2005	2006	2007	2008	2009	2010
214 268 911	249 987 643	271 559 505	289 766 325	229 572 182	297 930 492
31 881 652	39 008 455	43 095 771	50 061 678	30 764 755	41 871 071
28 309 824	34 730 920	38 005 165	42 877 641	25 567 307	36 053 591
3 571 831	4 277 534	5 090 603	7 184 040	5 197 445	5 817 481
182 387 257	210 979 188	228 463 736	239 704 646	198 807 428	256 059 420
5 975 684	6 814 945	7 367 961	8 098 556	7 744 074	8 527 112
1 170 181	1 311 294	1 733 514	1 951 049	1 454 226	2 422 575
175 241 390	202 852 948	219 362 263	229 655 042	189 609 129	245 109 734
45 739 126	53 150 818	55 998 240	55 526 112	42 132 281	64 745 306
129 502 263	149 702 130	163 364 026	174 128 934	147 476 847	180 364 428
221 948 826	256 162 296	281 541 712	307 329 914	234 312 742	300 913 237
16 324 193	19 678 514	25 502 709	35 466 932	20 401 513	30 254 219
205 624 635	236 483 781	256 039 004	271 862 985	213 911 229	270 659 015
31 439 750	36 886 705	43 017 962	48 059 710	32 761 789	41 343 197
164 357 271	188 769 789	205 016 846	220 269 962	170 921 751	229 369 925
26 151 805	30 505 799	33 506 907	39 000 242	30 629 202	30 200 117
-7 679 916	-6 174 655	-9 982 210	-17 563 590	-4 740 559	-2 982 747
15 557 461	19 329 938	17 593 061	14 594 747	10 363 244	11 616 849
-23 237 375	-25 504 590	-27 575 268	-32 158 337	-15 103 802	-14 599 594

Continuación

Cuadro 2. México. Balanza comercial de
(miles de

Concepto	2011	2012	2013	2014
Exportaciones totales	349 848 287	370 290 257	379 419 811	396 242 933
Petroleras	56 448 021	53 031 450	49 548 080	42 402 025
- Petróleo crudo	49 318 647	46 910 053	42 832 024	35 706 165
- Otras	7 129 374	6 121 398	6 716 060	6 695 861
No petroleras	293 400 266	317 258 805	329 871 727	353 840 910
- Agropecuarias	10 409 707	10 871 307	11 252 280	12 401 432
- Extractivas	4 032 934	4 922 160	4 705 434	5 064 997
- Manufactureras	278 957 623	301 465 338	313 914 014	336 374 481
- Automotriz	79 318 842	88 358 961	97 627 671	109 189 057
- No automotriz	199 638 784	213 106 378	216 286 343	227 185 422
Importaciones totales	351 408 155	370 517 861	380 741 940	399 580 276
Petroleras	42 899 585	41 166 325	40 726 273	41 427 725
No petroleras	308 508 569	329 351 534	340 015 667	358 152 549
Bienes de consumo	51 904 916	54 216 714	57 212 302	58 207 315
Bienes intermedios	264 419 554	277 646 846	284 521 798	301 781 645
Bienes de capital	35 083 687	38 654 302	39 007 841	39 591 316
Balanza comercial total	-1 559 868	-227 605	-1 322 129	-3 337 341
Balanza comercial petrolera	13 548 435	11 865 125	8 821 809	974 299
Balanza comercial no petrolera	-15 108 304	-12 092 730	-10 143 939	-4 311 640

* Datos a noviembre de 2020.

Fuente: elaboración propia con datos del Sistema de Información Económica (SIE API), Banco de México.

mercancías, datos desestacionalizados, 2001-2020
dólares)

2015	2016	2017	2018	2019	2020*
380 548 933	373 431 877	410 062 254	450 556 765	460 452 681	375 568 405
23 157 422	18 718 678	23 698 330	30 680 603	25 834 048	15 553 874
18 503 132	15 459 954	20 028 249	26 597 542	22 468 604	12 973 501
4 654 289	3 258 724	3 670 083	4 083 064	3 365 442	2 580 375
357 391 514	354 713 202	386 363 925	419 876 162	434 618 636	360 014 525
13 183 888	14 973 291	16 168 386	16 440 303	17 828 186	17 074 836
4 481 809	4 357 828	5 428 131	6 246 206	6 191 405	6 747 435
339 725 816	335 382 084	364 767 406	397 189 652	410 599 042	336 192 257
114 524 896	113 292 645	126 679 307	142 181 315	147 688 076	109 703 984
225 200 920	222 089 440	238 088 101	255 008 336	262 910 966	226 488 270
394 983 922	386 551 833	420 917 810	463 728 189	455 089 628	345 690 572
33 184 109	31 417 604	42 023 012	53 692 313	47 268 230	28 277 649
361 799 814	355 134 230	378 894 799	410 035 875	407 821 400	317 412 924
56 173 166	51 925 393	57 433 298	62 996 165	61 095 124	40 585 603
297 642 931	294 897 118	322 450 039	354 899 551	352 196 098	273 488 869
41 167 826	39 729 320	41 034 472	45 832 473	41 798 406	31 616 098
-14 434 989	-13 119 956	-10 855 554	-13 171 423	5 363 055	29 877 832
-10 026 689	-12 698 924	-18 324 681	-23 011 708	-21 434 181	-12 723 770
-4 408 301	-421 029	7 469 123	9 840 284	26 797 234	42 601 601

Cuadro 3. México. Comercio exterior de productos como porcentaje de exportaciones e importaciones, 2010-2018

Concepto	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Exportaciones									
Automóviles y vehículos automotores para pasajeros y mercancías	11.8	11.7	12.7	13.5	13.9	14.7	15.1	17.2	17.2
Maquinaria, reactores, calderas	13.8	13.3	13.9	13.8	14.2	15.4	15.8	15.3	17.2
Equipos eléctricos y electrónicos	23.7	20.8	20.4	20.6	20.3	21.1	21.2	22.0	19.8
Combustibles, minerales, aceites de petróleo	14.1	16.5	14.7	13.8	11.9	7.1	5.9	6.6	4.4
Partes y accesorios de vehículos automotores	4.5	4.5	5.02	5.3	5.7	6.5	7.1	6.7	6.4
Manufacturas metálicas	4.5	4.6	4.2	4.3	4.3	3.9	3.9	3.8	4.1
Aparatos ópticos, fotográficos, técnicos, médicos	4.1	3.9	4.0	4.1	4.3	4.7	5.1	3.7	4.8
Productos químicos y farmacéuticos	3.2	2.9	3.3	3.4	3.1	3.0	2.8	2.5	2.8
Plástico y sus manufacturas	2.4	2.5	2.5	2.6	2.6	2.7	2.6	2.7	2.9
Importaciones									
Automóviles y vehículos automotores para pasajeros y mercancías	3.0	2.7	2.8	2.9	2.8	3.1	3.4	3.9	3.3
Maquinaria, reactores, calderas	16.1	15.9	17.1	17.0	17.1	17.9	18.2	17.0	18.8
Equipos eléctricos y electrónicos	23.2	21.2	21.1	21.7	21.1	21.7	21.9	15.4	16.6
Partes y accesorios de vehículos automotores	5.1	5.2	5.8	5.7	5.9	6.2	6.2	7.1	6.6
Combustibles, minerales, aceites de petróleo	8.2	10.2	9.2	8.8	8.5	6.8	6.6	9.5	9.8
Manufacturas metálicas	8.1	8.4	8.2	8.0	8.3	8.2	8.1	9.4	8.9
Aparatos ópticos, fotográficos, técnicos, médicos	3.7	3.7	3.7	3.5	3.6	3.9	3.8	3.5	3.4
Productos químicos y farmacéuticos	8.5	8.6	7.9	7.7	7.7	7.2	6.8	7.7	7.3
Plástico y sus manufacturas	7.3	6.9	7.2	7.1	7.4	7.4	7.5	8.2	7.3

Fuente: Economic Complexity Observatory, Data Base, <<https://oec.world/es>>.

Esta situación no ha pasado desapercibida entre los grandes grupos empresariales del país. Carlos Salazar Lomelín, presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) dijo recientemente:

Hemos oído muchas veces que somos un gran exportador, que vendemos una gran cantidad de productos de manufactura, que somos la séptima economía del mundo en manufactura, que ya somos el principal socio comercial de los Estados Unidos, pero la mala noticia de todo esto es que exportamos lo mismo que importamos [...] hay que subir el porcentaje de insumos mexicanos en las exportaciones, que actualmente es de 28 %, a 30 %, 40 % o 50 %, integrar las cadenas productivas [*El Universal*, 2019].

Ante la permanencia de estos déficits comerciales, varios analistas señalan que los tipos de cambio nominal deberían ser mucho mayores. Es decir, que en realidad el peso se encuentra sobrevaluado. Un ejercicio econométrico realizado por Urzúa y Guerrero [2007: 159] estimó que al cierre de 2005 el tipo de cambio real no debió ser de 10.77, sino de 13.49 pesos por dólar. Y en opinión de estos economistas, la tendencia a la apreciación del tipo de cambio se ha mantenido durante las dos primeras décadas del siglo XXI [Urzúa, 2019]. Una de las razones que explican este comportamiento es la subordinación de la tasa de interés al control de la inflación, política respaldada por el Banco de México.

Desde 2008, el Banco de México comenzó a hacer pública la llamada tasa objetivo, que es la principal referencia para fijar las tasas de interés generales y para las operaciones interbancarias en nuestro país. Por medio de este instrumento, la autoridad monetaria busca contribuir al cumplimiento de su mandato, que desde las reformas de 1994 (que lo dotaron de autonomía) tiene como único objetivo prioritario la estabilidad de los precios. De esta manera, la tasa objetivo se fija tomando en cuenta el nivel de inflación anualizada. Si se estima una

tendencia de los precios al alza, la tasa de interés se incrementa para encarecer el crédito, impactando con ello en las estimaciones de inversión y gasto de empresas y familias. Y viceversa: si la inflación se estima a la baja se reduce la tasa de interés. Esta medida se basa en el supuesto teórico de que la inflación es ocasionada principalmente por el déficit fiscal y la abundancia de fondos líquidos o exceso de dinero en circulación.

Sin embargo, como se observa en el cuadro 4, la tasa de interés objetivo del Banco de México se ha mantenido tendencialmente por arriba de la inflación anualizada en el periodo 2008-2020 (salvo en 2010, 2013 y 2014, cuando se mantuvo a la par). Esto ha generado altos costos para la inversión y el gasto, que algunos autores, como Urzúa [2020], califican de innecesarios, o como pasó en 2008-2009, de errores garrafales en detrimento de la actividad productiva [Urzúa, 2020].

Sin embargo, estas altas tasas de interés han servido como mecanismo de atracción en la inversión extranjera y de cartera, que finalmente permiten cubrir los faltantes de divisas que se generan año tras año por el déficit comercial que se mencionaba hace un momento. De acuerdo con Global-Rates, México es parte de un selecto grupo de países del G20 (Argentina, Turquía y México) cuya autoridad monetaria central ha mantenido las más altas tasas de interés en los últimos cinco años (2016-2020) en comparación con el resto de los países. Por ejemplo, a pesar de las disminuciones de los tipos de interés en todo el mundo debido a la pandemia, datos del 30 de diciembre de 2020 indicaban que el Banco de México mantenía en 4.5 % la tasa de interés referencial, una de las más altas del G20, solo por debajo de Turquía (17.00 %) y Argentina (38 %), que atraviesan severas dificultades económicas.¹⁴

Sin embargo, esta medida de compensación tiene impactos severos en la economía y la sociedad. Por un lado, se atrae al capital de cartera (o golondrino, como lo llaman algunos

¹⁴ Global Rates, <<https://cutt.ly/vAithvB>>.

Cuadro 4. Tasa de interés objetivo e inflación en México, 2008-2020

Año	Tasa de interés	Inflación acumulada (índice general)
2008	7.50 (enero)	6.53
	7.75 (junio)	
	8.00 (julio)	
	8.25 (agosto)	
2009	7.75 (enero)	3.57
	7.50 (febrero)	
	6.75 (marzo)	
	6.00 (abril)	
	5.25 (mayo)	
	4.75 (junio)	
4.50 (julio)		
2010	4.50	4.40
2011	4.50	3.82
2012	4.50	3.57
2013	4.00 (marzo)	3.97
	3.75 (septiembre)	
	3.50 (octubre)	
2014	3.00 (junio)	4.08
2015	3.25 (diciembre)	2.13
	3.75 (marzo)	
2016	4.25 (junio)	3.36
	4.75 (septiembre)	
	5.25 (noviembre)	
	5.75 (diciembre)	
	6.25 (febrero)	
2017	6.50 (marzo)	6.77
	6.75 (mayo)	
	7.00 (junio)	
	7.25 (diciembre)	
2018	7.50 (febrero)	4.83
	7.75 (junio)	
	8.00 (noviembre)	
	8.25 (diciembre)	
2019	8.00 (agosto)	2.83
	7.75 (septiembre)	
	7.50 (noviembre)	
	7.25 (diciembre)	
2020*	7.00 (febrero)	3.33
	6.50 (marzo)	
	6.00 (abril)	
	5.50 (mayo)	
	5.00 (junio)	
	4.50 (agosto)	
4.25 (septiembre)		

* Datos a noviembre de 2020.

Fuente: elaboración propia con datos del Sistema de Información Económica, Banco de México.

debido a su inestabilidad) que encuentra rentable dicha tasa de interés, pues en el conjunto de países del G20 la tasa promedio de los últimos cinco años ha sido de 3 %, ¹⁵ y con ello se cubren las divisas faltantes de la balanza comercial manteniendo así el tipo de cambio “estable”, o como dirían Urzúa y Guerrero [2007] “sobrevalorado”, aunque por otra parte, se encarece el crédito al interior del país. Recordemos que la tasa de interés del Banco de México es la que toman como referencia la banca comercial, las sociedades de inversión y cajas de préstamos, entre otros agentes, lo que desincentiva tanto la inversión como el consumo interno.

Con bajos niveles de inversión, México difícilmente podrá sustituir con producción nacional la creciente cantidad de bienes que importa (incluidos los que reexporta), manteniendo este perpetuo entrampamiento financiero. El mantra de política económica que se ha utilizado para justificar esta situación es el de las ventajas competitivas, es decir, que es racional comprar en el exterior lo que un país no puede producir más barato. Sin embargo, las altas tasas de interés que existen en México y el consumo mermado por el rezago salarial acumulado en décadas, entre otros factores, hacen que cualquier esfuerzo interno sea muy complicado. Desde nuestra perspectiva, no se puede esperar que únicamente el mercado nos dé la salida al entrampamiento económico, sino que se deben construir alternativas políticas como lo enseña la historia económica. Como diría Ha-Joon Chang:

Los países desarrollados no llegaron donde están por medio de las políticas y las instituciones que ahora recomiendan a los países en desarrollo. La mayoría de ellos aplicó de manera activa “malas” políticas comerciales e industriales, tales como la protección a la industria naciente y subsidios a la exportación, prácticas que hoy día son mal vistas, e incluso explícitamente

¹⁵ Global Rates, <<https://cutt.ly/vAithvB>>.

prohibidas por la OMC [...] cabe la pregunta: ¿no están los países desarrollados dificultando a los países en desarrollo la utilización de políticas e instituciones que ellos mismos utilizaron para desarrollarse económicamente en épocas anteriores? [Chang, 2011: 15].

En suma, los efectos de la covid-19 en la bolsa de valores y el tipo de cambio en México no son otra cosa que la confirmación de un modelo económico que ha priorizado la atracción de capital financiero (aquel que no necesariamente se invierte para crear riqueza y empleos) en detrimento del mercado interno. Esto pone al país en una situación vulnerable ante los riesgos externos y, al mismo tiempo, agudiza las falencias de una estructura económica atrofiada por las políticas establecidas durante las últimas décadas. En este mismo sentido, otro ejemplo de la precariedad económica exacerbada por la pandemia es la inestabilidad petrolera.

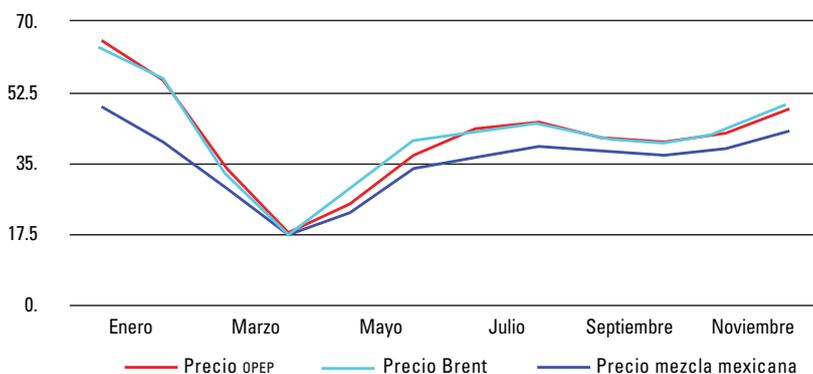
INESTABILIDAD PETROLERA

Uno de los primeros impactos económicos de la pandemia de covid-19 fue frenar las expectativas de crecimiento en todo el mundo. Durante los tres meses que China mantuvo paralizadas varias de sus actividades económicas (diciembre-febrero) disminuyeron la exportación e importación de mercancías a nivel global. Por ejemplo, en varios países ensambladores de automóviles y aparatos electrónicos, como México, la producción se contrajo por la baja afluencia de componentes provenientes del país asiático. Aunado a ello, se redujo el ritmo de producción de varias industrias a raíz de las medidas sanitarias. De igual forma, la caída de la producción y el consumo interno de China redujo las compras de circuitos integrados, petróleo, hierro y gas provenientes de varias partes del orbe [Cepal, 2020a].

Esta contracción trajo consigo una disminución a nivel global de la demanda de petróleo y otros recursos básicos (gas, minerales, petroquímicos). Nuevamente, las fuerzas de la oferta y la demanda ejercieron su influencia. Ante una oferta de petróleo elevada y una menor demanda de energéticos el precio regularmente tiende a la baja. En anteriores ocasiones, los principales países productores de petróleo se ponían de acuerdo para reducir la producción de crudo y así mantener estables los precios. Pero esta vez no hubo acuerdo pronto ni terso y la respuesta de las principales compañías petroleras fue mantener, e incluso aumentar, en el primer trimestre de 2020 la producción de sus plataformas, que ocasiona una caída en picada de los precios del petróleo que en abril llegó a estar por debajo de los 17 dólares por barril (gráfica 2).

Aquí se combina otro rasgo de la crisis que vive la economía global aun antes de la llegada de la pandemia: la creciente competencia entre potencias por la hegemonía mundial, que en esta ocasión tuvo como epicentro la disputa entre las potencias

Gráfico 3. Evolución de los precios del petróleo, 2020
(USD por barril, promedio mensual)



Fuente: elaboración con datos del Sistema de Información Energética de la Secretaría de Energía (SIE) y <datosmacro.expansion.com/materias-primas>.

petroleras de Rusia y Arabia Saudita (aliado histórico de Estados Unidos), quienes iniciaron una guerra de precios que mantuvo el petróleo en mínimos históricos en el primer trimestre del año. Parecía que el propósito era ahogar financieramente al enemigo y asestarle un golpe mortal a su economía.

Fue hasta mediados de abril cuando la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) y diez países no miembros, entre ellos México, ante la pronunciada caída de los precios decidió hacer fuertes recortes en la producción de crudo para tratar de estabilizar los precios, que significaron la supresión de casi diez millones de barriles. La supervisión de los recortes y las reuniones ministeriales de este organismo se mantuvieron a lo largo del año; sin embargo, no fueron suficientes para que el precio volviera a los niveles de enero-febrero. De acuerdo con la gráfica 2, los precios promedio del crudo OPEP y Brent cerraron en 2020 con una baja de más de 20 % respecto de principios de año. En el caso de la mezcla mexicana, su precio promedio a fines de 2020 fue 10 % menor respecto al registrado en enero, pero la mayor parte del año este se mantuvo 25 % por debajo del mismo.

En México los coletazos de estas fluctuaciones y reyertas son peligrosos. La Secretaría de Hacienda basa sus cálculos de ingreso y gasto anual de la federación a partir de un precio estimado del petróleo, que en 2020 se calculó en 49 dólares por barril. Cabe recordar que en 2019, 16.2 % de los ingresos presupuestales del sector público dependieron directamente de las exportaciones petroleras.¹⁶ En este sentido, la caída mundial de los precios petroleros, que puso el valor de la mezcla mexicana por debajo de los 12 dólares por barril durante algunos días de marzo y abril, representó una grave amenaza a los ingresos presupuestarios y el desarrollo del país. Si bien se cuenta con un seguro de coberturas petroleras que absorbe

¹⁶ Cálculo propio a partir de las estadísticas de Ingresos Presupuestales del Sector Público (CG8) recabadas por el Sistema de Información Económica (SIE) del Banco de México.

parte del diferencial entre el precio estimado y el precio de venta, en la práctica estos seguros no abarcan la totalidad de los barriles exportados anualmente.

Esta situación impactó gravemente en un momento en el que era indispensable contar con recursos financieros públicos para impulsar los planes de estímulo contracíclico y de protección social que atemperaran los efectos económicos de la pandemia entre los más desprotegidos. Empero, los impactos petroleros de la covid-19 no serían tan graves en esos momentos si México hubiera abandonado el neoliberalismo hace décadas, pues esta ideología y política económica se encargó de dismantelar la industria petrolera nacional y de reducir el gasto social e incrementar la pobreza a niveles oprobiosos.

Desmantelamiento del sector petrolero en México

A inicios de la década de 1970, México contaba con una industria petroquímica nacional pujante que servía de palanca para el desarrollo de otras ramas de la economía [Odisio, 2019]. Sin embargo, en 1978, en plena euforia por el descubrimiento de inmensos yacimientos petroleros, el gobierno federal, bajo la influencia del Fondo Monetario Internacional (FMI), decidió orientar todos sus esfuerzos a la construcción de plataformas exportadoras de crudo con el fin de aumentar los ingresos presupuestarios y garantizar a los prestamistas extranjeros el pago de la deuda. De forma paulatina, el Estado abandonó la industria petroquímica para dejarla en manos del sector privado y, en unos cuantos años, “administrar” la abundancia petrolera se volvió la columna vertebral de la política energética. Se dio así un viraje que al paso de las décadas resultó fatal. A decir de Sergio Saldaña:

Por el enfrentamiento con la OPEP, Estados Unidos tenía que encontrar una fuente alternativa de abastecimiento de petróleo, y pensaron en México nuevamente como parte de su solución. La

primera jugada es prohibirle a México que se adhiera a la OPEP. La segunda consistió en presionar para que México se adhiriera a la Agencia Internacional de Energía (AIE), liderada por Estados Unidos y varios países europeos. El compromiso adquirido por México ante la AIE consistió, básicamente, en incrementar las exportaciones mexicanas de crudo a cambio de empréstitos. Así pues, México tuvo que renunciar a su estrategia de las décadas previas de aprovechar sus hidrocarburos como palanca para su desarrollo [...] de esta manera, los sexenios siguientes se caracterizaron por fuertes inversiones petroleras (financiadas con créditos del extranjero) orientadas a la producción de crudo para la exportación principalmente a Estados Unidos [...]. El gobierno mexicano fue entrando cada vez más en apuros para amortizar y pagar el servicio de la deuda externa, por lo que la presión sobre nuestros hidrocarburos aumentó: ahora había que sobreexplotar cada vez más los yacimientos petroleros mexicanos para obtener divisas, creando un círculo vicioso de agotamiento de yacimientos, exportaciones, pagos de una deuda externa sin fin, abandono de la estrategia industrializadora del país y necesidad de explotar nuevos yacimientos [Saldaña, 2018: 28-29].

En este sentido, de acuerdo con series históricas del Inegi y Pemex, México se volvió un importador neto de petroquímicos, tales como polímeros, fertilizantes, gasolinas (tan solo en 2018 se importó 62 % del total de la gasolina consumida en el país), entre otros productos que, año con año, contribuyen al déficit de la balanza comercial. Por su parte, la exportación de petróleo crudo se convirtió, efectivamente, en una cuantiosa fuente de ingresos federales, que entre 2001 y 2013 aportó cerca de 33 % —en promedio anual— de los ingresos presupuestarios; proporción que después de la reforma energética (2013) se redujo a 19 por ciento.¹⁷

¹⁷ Cálculo propio a partir de las estadísticas de Ingresos Presupuestales del Sector Público (CG8) recabadas por el Sistema de Información Económica (SIE) del Banco de México.

Sin embargo, y a pesar de que el precio anual de la mezcla mexicana promedió 79 dólares por barril entre 2006-2014, las finanzas de Petróleos Mexicanos (Pemex) se deterioraron a tal grado que hoy en día su deuda total asciende a 99 600 millones de dólares (31 de diciembre de 2019), lo que representa cerca de la mitad del monto total de la deuda externa del sector público federal.¹⁸ La mayor parte de esta deuda está en manos del capital financiero, por lo que cualquier decaída de Pemex repercute de inmediato en la valoración de riesgo que se tiene del país. Para colmo, la depreciación del tipo de cambio encarece las obligaciones externas en términos de pesos.

Por increíble que parezca, durante los últimos cuarenta años la riqueza petrolera que fluyó al país no sirvió para construir una economía más estable. Lo que se heredó fue un panorama desolador: por un lado, una industria petrolera y petroquímica nacional diezmadas y, por otro, una dependencia financiera y endeudamientos que se han vuelto crónicos. El nuevo gobierno se propuso corregir estas problemáticas; rehabilitar la industria petroquímica nacional, sanear las finanzas de Pemex y aumentar la producción de petrolíferos, todo ello con el fin de convertir este sector en palanca del desarrollo. Pocos aconsejan una batalla de esta naturaleza, porque requiere miles de millones de dólares de inversión tan solo para rescatar el aparato productivo.

Sin embargo, la opción de dejar en manos privadas la industria petrolera y sus derivados, a la luz de los resultados de los últimos años, posiblemente representaría una sangría monetaria mayor para el conjunto de la economía [Saldaña, 2018]. En este contexto, los efectos financieros de la covid-19 son graves; el encarecimiento de la deuda de Pemex ocasionado por la depreciación del tipo de cambio y el decremento del precio del crudo, así como las menores posibilidades del gobierno para inyectar más capital a este sector, afectan un delicado proceso

¹⁸ <<https://cutt.ly/oAiuYgf>>.

de transformación estructural que busca rescatar esta industria para darle mayor soberanía económica a la nación de cara al siglo XXI.

Pero el problema no se agota aquí. El neoliberalismo en México soslayó —por decir lo menos— la atención de las necesidades sociales básicas. A continuación se presentan algunos ejemplos de este deterioro, en particular el caso del sector salud, el más golpeado por la pandemia.

CRISIS SOCIAL

En su gran mayoría, las muertes causadas por la covid-19 son responsabilidad del modelo neoliberal, que además de estigmatizar los criterios de salud preventiva y abandonar los sistemas sanitarios públicos, incrementó la precariedad laboral y la pobreza a niveles alarmantes, generando las condiciones que vuelven en extremo vulnerables a la población mexicana. Como señala Boaventura de Sousa: “La pandemia muestra de forma cruel cómo el capitalismo neoliberal incapacitó al Estado para responder a las emergencias” [De Sousa, 2020: 74].

De acuerdo con cifras de la Cuenta Pública de la Secretaría de Hacienda, en 1980 el gobierno gastaba en salud recursos equivalentes a 2.7 % del PIB; en 1999, la proporción disminuyó a 2.1 % y, en 2018, apenas se gastó 2.8 %.¹⁹ Es decir, durante casi cuarenta años el gasto público en salud se mantuvo estancado. Esto se refleja, por ejemplo, en que el número de camas para hospitalización por cada 1 000 habitantes pasara de 1.51 en 1990 a 1.59 en 2010, y luego se redujera a 1.38 en 2018, según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).²⁰ En cuanto a equipo médico en

¹⁹ <<https://cutt.ly/yAioqaH>>.

²⁰ <<https://cutt.ly/vAiouyT>>.

hospitales, entre 2004 y 2018 aumentaron las unidades de resonancia magnética de 1.1 a 2.6 por cada millón de habitantes, así como las unidades de tomografía computarizada de 2.7 a 5.7, y las de radioterapia de 0.84 a 1.3 (aunque la OCDE no separa entre hospitales públicos y privados), no obstante, México sigue ocupando el último lugar de todos los países de la OCDE en estos rubros.²¹

A su vez, en los últimos treinta años la pobreza en términos absolutos no se ha mitigado. De acuerdo con Coneval, en 1990, 53.1 % del total de la población era pobre en materia de ingresos, es decir, 46.2 millones de personas no ganaban lo suficiente para comprar la canasta básica. Para 2018, la población que no podía cubrir sus necesidades mínimas de ingreso fue de 48.8 %, lo que representó 61.7 millones de personas. Existen además cerca de 37 millones de personas que, si bien tienen ingresos para comprar la canasta básica, son vulnerables por carencias sociales, es decir, no tienen acceso a agua potable, carecen de servicios de salud, no cuentan con alimentación de calidad o no tienen seguridad social (la mayoría de las veces todo junto).²² Esto significa que al menos 98.7 millones de personas en México sobreviven bajo condiciones sociales que los exponen fácilmente a cualquier eventualidad sanitaria.

Por su parte, la economía informal creció de forma súbita en las últimas décadas, al grado de que hoy día 57 % de los empleos en México son informales, lo que equivale a 31 millones de trabajadores. Esto se refleja en el número de personas sin seguridad social, el cual pasó de 42.8 % de la población total en 1990, a 57.3 % en 2018, lo que es igual a 71.7 millones de personas.²³

En suma, el grueso de la sociedad mexicana es sumamente vulnerable a la pandemia de covid-19 y a cualquier otra

²¹ <<https://cutt.ly/2Aiosta>>.

²² <<https://cutt.ly/dAiog2T>>.

²³ <<https://cutt.ly/dAiog2T>>.

contingencia sanitaria. A decir de Boaventura de Sousa, “la pandemia solo agrava una situación de crisis a la que ha sido sometida la población mundial durante los últimos cuarenta años [...] En muchos países, los servicios de salud pública estaban mejor preparados para enfrentar la pandemia hace diez o veinte años de lo que están hoy” [De Sousa, 2020: 20-21].

Por ende —y a diferencia de otros países— lo que ocurre en estos momentos en México va más allá de una lucha contra la emergencia sanitaria. Se trata de una batalla frontal contra el neoliberalismo, la cual no inició este año, pero se agudizó en el marco de la pandemia. Dicho de otra forma, para salvar más vidas es urgente cambiar de modelo. El neoliberalismo dejó desprovistos los sistemas de salud, mermó la seguridad social y arrojó a millones de personas a la informalidad. Una sociedad cuya mitad de la población es pobre y que apenas sobrevive al día, no tiene las condiciones materiales para guarecerse de una pandemia por más pronto que esta pase.

Urge que el gobierno concentre todas las medidas de apoyo y los recursos disponibles en los sectores menos favorecidos, que son los que más resienten los efectos sociales y económicos de la pandemia. Pero, además, esta contingencia debe poner en perspectiva la necesidad de hacer cambios profundos en las bases del modelo económico. En este momento, la propagación del virus es nuestra preocupación primordial, pero para salvar más vidas es necesario erradicar el neoliberalismo y afianzar las bases de un cambio de modelo económico que haga del bienestar social su máxima prioridad.

CONSIDERACIONES FINALES

Al igual que un virus, el neoliberalismo infectó el cuerpo social del planeta en un momento en el que el sistema inmunológico político-cultural estaba debilitado tanto por la crisis económica de la década de 1970 como por el desencanto social con los

modelos de desarrollo de la posguerra. Este agente infeccioso resistió de forma minúscula desde los años treinta, incrustado en la ideología de algunos individuos y en las élites político-económicas; pero en el último cuarto del siglo xx el virus neoliberal infestó rápidamente todo el cuerpo social, contagiando cada espacio colectivo e individual y multiplicándose al interior de las propias “células” de subjetividad de las personas.

Durante las últimas cuatro décadas, el virus neoliberal destruyó tejidos sociales, instituciones y derechos. El sistema financiero es un ejemplo de ello; el neoliberalismo desmanteló los acuerdos internacionales de Bretton Woods —que buscaban regular los mercados financieros para evitar una debacle como la de 1929— e instauró la hegemonía del capital financiero sobre la sociedad y la economía mundial. Sin embargo, lo más peligroso fue haber moldeado un tipo de subjetividad que socava los lazos comunitarios, es decir, que atrofia el “metabolismo” social de las personas y convierte todo en una competencia generalizada, en un cálculo de costo-beneficio que permite desplegar la lógica del mercado como la lógica normativa social.

En México esto fue particularmente grave, entre otras razones porque se abandonaron nociones tales como soberanía nacional, derechos sociales y bienestar colectivo para sustituirlas por criterios empresariales locales y transnacionales, como eficiencia, costo de oportunidad y ventajas competitivas, cuyo saldo social ha sido desastroso, incluso antes de la llegada de la pandemia. El caso del petróleo y la sanidad, dos temas que la pandemia de covid-19 ha puesto de relieve, muestran nítidamente este estropeo. Por su parte, la caída de las bolsas de valores, el aumento de los precios del petróleo y la desaceleración económica mundial que observamos a inicios de 2020 son fenómenos que derivan, sin duda, del avance de la contingencia sanitaria. Pero como observamos en este capítulo, la inestabilidad económica y el riesgo de colapso estaban presentes desde mucho antes de la aparición de la pandemia de la covid-19.

Ahora bien, esta ha golpeado fuertemente la confianza en la globalización, el libre mercado y la ideología neoliberal que apenas se recuperaban de la crisis de 2008. Todavía, hasta hace poco, diversos líderes en Europa y en otras partes del mundo hacían llamados para mantener cierto optimismo en los mercados globales y confiar en su capacidad de generar bienestar para las mayorías. No obstante, la pandemia ha revelado de forma nítida los estragos en la sociedad causados por la retracción del Estado y la pérdida de derechos sociales acontecidos durante las últimas décadas.

En estos momentos, el desmantelamiento de los sistemas de salud públicos, la precarización laboral, la devastación ambiental y las limitaciones financieras de los gobiernos —todos resultados directos de las políticas neoliberales— son tan responsables de la tragedia como la crisis por la pandemia actual. Es decir, esta no ha hecho más que revelar, de manera fatídica, el grado en que las fuerzas del mercado, guiadas por la ideología neoliberal, vulneraron profundamente a la sociedad y socavaron la capacidad de respuesta efectiva por parte del Estado para hacer frente a las constantes amenazas que se ciernen sobre ella.

Ante esta crisis que atraviesan las nociones y los conceptos que hegemonizaron las lógicas de acción estatal, social e incluso individual en las últimas décadas, emergen con fuerza acciones y propuestas solidarias que llaman a construir nuevas reglas de cooperación en el mundo, nuevos instrumentos de ayuda mutua y medidas que prioricen la vida. Estas propuestas llaman la atención porque colocan en el horizonte de acción desafíos colectivos, los cuales empiezan a desbancar en el debate público y en el sentido común de las personas la idea neoliberal de prosperidad y bienestar con base en el mérito individual que ofrece el libre mercado.

Tal situación pone en el centro del debate académico, político y en las calles la continuidad del neoliberalismo como modelo de organización social predominante. Esta crisis de la

hegemonía neoliberal representa una gran oportunidad para el restablecimiento de los ideales democráticos de bienestar, justicia e igualdad, mediante los cuales las sociedades puedan relanzar nuevos acuerdos y construir entramados político-económicos que proporcionen mejoría a las mayorías, y que al mismo tiempo conduzcan a la humanidad a formas de vida más sustentables. En síntesis, vivimos tiempos de crisis, pero también de oportunidad para reencauzar el camino seguido hasta ahora.

REFERENCIAS

- Andrés, I. [2020], “El mercado financiero al cierre de 2020”, *Blog de la Bolsa Mexicana de Valores*, 10 de noviembre.
- Brown, W. [2017], *El pueblo sin atributos. La secreta revolución del neoliberalismo*, Malpaso Ediciones, Barcelona.
- Cepal [2020a], “Informe sobre el impacto económico en América Latina y el Caribe de la enfermedad por coronavirus (covid-19)”, LC/TS.2020/45, abril, Santiago de Chile.
- Cepal oIT [2020b], “La dinámica laboral en una crisis de características inéditas: desafíos de política”, *Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe*, núm. 23, noviembre, Santiago de Chile.
- Chang, Ha-Joon [2011], *Pateando la escalera. Estrategias de desarrollo económico desde una perspectiva histórica*, México Social Siglo XXI, Juan Pablos Editor, México.
- Cypher, J. y R. Delgado Wise [2012], *México a la deriva. Génesis, desempeño y crisis del modelo exportador de fuerza de trabajo*, Universidad Autónoma de Zacatecas, Miguel Ángel Porrúa/Unesco, México.
- De Sousa, B. [2020], *La cruel pedagogía del virus*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (Clacso)/Transnational Institute, Buenos Aires.

- Duménil, G. y D. Lévy [2014], “La crisis del neoliberalismo”, entrevista por Bruno Tinel, <<https://cutt.ly/fAipTJ6>>.
- El Universal* [2020], “Marzo, el peor mes para el peso desde diciembre de 1994”, 31 de marzo.
- _____ [2019], “México exporta lo mismo que importa: CCE”, 30 de septiembre.
- Expansión* [2020], “Estas empresas fueron las ganadoras en la Bolsa mexicana en 2020”, 24 de diciembre.
- FMI [2020], “Perspectivas económicas: las Américas. La persistencia de la pandemia nubla la recuperación”, *Estudios Económicos y Financieros de Coyuntura*, octubre.
- Gasalla, J. [2020], “Euforia bursátil: las principales bolsas del mundo recuperaron los precios anteriores a la pandemia”, *Infobae*, Argentina, 24 de noviembre.
- Giroux, H. [2020], “La pandemia de covid-19 está exponiendo la plaga del neoliberalismo”, *Praxis educativa*, 24(2):1-13.
- Gowan, P. [2009], “Crisis en el corazón del sistema. Consecuencias del nuevo sistema de Wall Street”, *New Left Review*, (55):5-29.
- _____ [2000], *La apuesta por la globalización*, Ed. Akal, Madrid.
- Guillén Romo, H. [2013], *Las crisis. De la Gran Depresión a la primera gran crisis mundial del siglo XXI*, Era, México.
- Harvey, D. [2010], *The enigma of capital and the crises of capitalism*, Oxford University Press, Nueva York.
- _____ [2007], *Breve historia del neoliberalismo*, Madrid, Akal, Madrid.
- _____ [1998], *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Amorrortu Editores, Buenos Aires.
- Hinkelammert, F. [1984], *Crítica de la razón utópica*, Editorial Dei, San José, Costa Rica.
- Jiménez, P. A. y A. Escamilla [2020], “Origen y evolución de la banca sombra en México (1994-2010)”, en E. Fujigaki y

- A. Escamilla (coord.), *México y otras fronteras 1920-2015. Historia y pensamiento económico*, Facultad de Economía-UNAM, México: 435-483.
- Kaplan, M. [2004], “Estado y globalización”, en E. Correa y A. Girón (coord.), *Economía financiera contemporánea*. t. I, Senado de la República-LIX Legislatura/UNAM/UAM-I/UAZ/Miguel Ángel Porrúa, México.
- Kindleberger, C. P. [2005], *Manias, panics, and crashes. A history of financial crises*, Wiley, Nueva Jersey, 5a ed.
- Laval, C. y P. Dardot [2013], *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*, Gedisa, Barcelona.
- Manabe, K. y Y. Fukumoto [2020], “Datawatch. China dominates world export markets despite US trade war”, *NikkeiAsia*, 29 de noviembre.
- Mántey, G. y N. Levy (coord.) [2002], *Globalización financiera e integración monetaria. Una perspectiva desde los países en desarrollo*, ENEP Acatlán-DGAPA-UNAM/Miguel Ángel Porrúa, México.
- Murcia S., M. [2017], *El desconocido mundo de los Exchange Traded Funds*, tesis de grado, Posgrado de Administración de Empresas, Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA), Bogotá.
- Ocaranza, C. [2018], “BlackRock, el gigante desconocido”, International Center of Journalists (ICFJ), en alianza con Connectas, <<https://cutt.ly/iAip0ql>>.
- Odisio, J. [2019], “El papel de Pemex en la promoción de la petroquímica básica mexicana durante la segunda mitad del siglo XX”, en E. Fujigaki y A. Escamilla (coords.), *México en el contexto internacional del siglo XX. Estudios sobre agricultura, industria y comercio*, DGAPA-UNAM, México.
- Ornelas, J. [2001], *El neoliberalismo realmente existente*, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.
- Quiroz, J. [2020], “¿Qué esperar para 2021?”, *Blog de la Bolsa Mexicana de Valores*, 15 de diciembre.

- Saldaña, S. [2018], *Reforma energética. Una trampa de subdesarrollo*, Ed. Rodrigo Porrúa, México.
- Sandoval, I. E. [2005], “Intervencionismo neoliberal y desregulación financiera: evolución institucional del sector bancario en México”, *Revista Mexicana de Sociología*, 67(3):593-631.
- Tello, C. y J. Ibarra [2012], *La revolución de los ricos*, Facultad de Economía-UNAM, México.
- The Wall Street Journal* [2020], “Dow soars more than 11 % in biggest one-day jump since 1933”, 24 de marzo.
- Urzúa, C. [2020], “La tasa de interés del Banco de México es excesiva”, *El Universal*, 15 de junio.
- _____ [2019], “Altas tasas de interés”, *El Universal*, 19 de agosto.
- Urzúa, C. y C. Guerrero [2007], “Reflexiones sobre la política cambiaria en México”, en J. L. Calva (comp.), *Macroeconomía del crecimiento sostenido. Agenda para el desarrollo*, vol. 4, UNAM/Miguel Ángel Porrúa, México: 155-168.

5. LA CRISIS DEL NEOLIBERALISMO, LA PANDEMIA DE COVID-19 Y EL FUTURO DEL TRABAJO

*Gerardo González Chávez**

INTRODUCCIÓN

El patrón de acumulación neoliberal iniciado en México en la década de los ochenta planteó la reducción de la participación directa del Estado en la economía y el desmantelamiento del Estado benefactor con la privatización, la apertura comercial, la desregulación, la eliminación de prestaciones sociales y su reemplazo por un sistema que permitiera amortiguar la caída de la tasa de ganancia. Analizamos cómo se da la reestructuración productiva, con la flexibilidad laboral, la pérdida de las prestaciones sociales (servicios de salud, maternidad, riesgos de trabajo, guarderías), las jubilaciones y pensiones, de acuerdo con una política que modificó profundamente la reproducción de la fuerza de trabajo y que, ante la pandemia del coronavirus, mostró la cara del capitalismo del siglo XXI. Asimismo, se muestra cómo el mercado laboral se transformó con el uso de robots y de qué manera potenció las nuevas tecnologías de comunicación, la circulación de mercancías que establece las plataformas digitales conectadas con teléfonos inteligentes cada vez más potentes, así como los efectos

* Investigador titular C en el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Coordinador de la Unidad de Economía del Trabajo y la Tecnología. Contacto: <gerardog@unam.mx>.

El autor reconoce a la maestra Araceli Olivia Mejía Chávez y a María Guadalupe Celestino Pérez por su colaboración en la obtención, actualización y elaboración de datos, índices, cuadros y gráficas de este trabajo.

en el incremento del desempleo que la pandemia del coronavirus mostró como una nueva realidad ante la incorporación de nuevas tecnologías cada vez más ahorradoras de mano de obra y una mayor precarización del mercado de trabajo a nivel mundial.

MERCADO DE TRABAJO EN EL MUNDO

El sistema capitalista requiere, para su expansión, de una sobrepoblación relativa o un ejército de desempleados que cubra las necesidades de la expansión capitalista, es una fuerza de trabajo imprescindible para el sistema. Cumple dos funciones fundamentales, la primera es la de ejercer una constante presión a la baja sobre los salarios de los trabajadores que tienen empleo, y la segunda, fungir como almacén humano ante los vaivenes coyunturales en la demanda de la mano de obra, la cual está determinada por las oscilaciones de diferentes variables, como las tasas demográficas, la innovación y desarrollo tecnológico, la incorporación de jóvenes (mujeres y hombres) al mercado de trabajo, la expulsión de trabajadores del campo a la ciudad, y las coyunturas económicas, entre otras [Chomsky y Dieterich, 1999: 99-100].

El crecimiento de la masa laboral se contrasta con la precarización del mercado de trabajo a nivel mundial, el aumento del desempleo, los bajos salarios, la pérdida constante de las prestaciones sociales, el deterioro de las condiciones de trabajo ante negociaciones precarias de los asalariados, son muestra clara de ese desgaste frente al capital. La flexibilización del mercado de trabajo en todo el mundo obliga a millones de trabajadores a aceptar empleos informales sin las prestaciones de ley, con largas jornadas, sin descanso, sin protección sindical, ni prestaciones laborales, empleos eventuales, poco calificados y al margen de las contrataciones colectivas [Román, 2013: 5]. La precarización mundial del mercado de trabajo

es producto de la pérdida de fuerza de la organización sindical, producto de las políticas neoliberales.

DESEMPLEO EN EL MUNDO

Durante el periodo neoliberal se acentúa la precarización del mercado de trabajo en todo el mundo. Crece el desempleo, y a principios del siglo XXI se reportaron 210 millones de personas sin trabajo, es decir, el ejército industrial de reserva a nivel mundial se fue ajustando a las necesidades del capital. En el periodo que va de 2002 a 2007, hubo un crecimiento de la economía mundial superior al 5 % anual, por lo que el desempleo se redujo a 185 millones de personas en 2002 y a 171 millones de trabajadores desempleados en 2007; cuando inició la crisis económica de 2008, el desempleo se desencadenó y rápidamente alcanzó a 198.1 millones de trabajadores desempleados. En 2009, en los momentos más álgidos de la crisis, fueron los jóvenes de entre 14 y 24 años de edad los que sufrieron un desempleo mayor a nivel mundial al aumentar de 70.5 millones en 2007 a 76.6 millones, en 2009, un aumento de seis millones. Es decir, mientras la tasa de desempleo mundial general era de 5.5 %, el desempleo entre los jóvenes fue de 11.7 %, más del 100 por ciento respecto del desempleo internacional. A partir de 2010, la economía mostró una leve recuperación que permitió estabilizar la tasa de desempleo mundial en 6.1 %, aunque la tasa de desempleo de los jóvenes se mantuvo en 13 %. Entre 2011 y 2016, el desempleo mundial de los jóvenes se mantuvo en 74 millones. La tasa promedio de desocupación en 2018 fue de 8.0 % y en 2019 se ubicó en 8.5 %, es decir, que 27 millones más de personas buscaron empleo y no lo consiguieron.

A principios de 2020 se proyectaba un aumento del desempleo a nivel mundial, al pasar de 173.6 millones en 2019 a 174.3 millones de desempleados en 2020, y los jóvenes

pasaron de 59.1 millones en el primer año a 58.7 millones en las proyecciones de 2020 (cuadro 1 y gráfica 1). La tasa de desocupación juvenil triplica la de la población adulta y trabajan en condiciones precarias (informalidad, bajos salarios, escasa estabilidad y poco entrenamiento en el trabajo) [OIT, 2019: 13-14].

Cuadro 1. Tendencias del desempleo a nivel mundial, 2007-2020

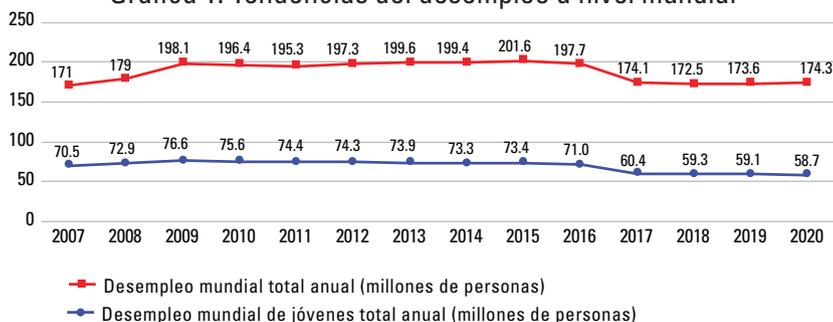
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Desempleo mundial total anual ^a	171	179	198.1	196.4	195.3	197.3	199.6	199.4	201.6	197.7	174.1	172.5	173.6	174.3
Desempleo mundial de jóvenes total anual ^a	70.5	72.9	76.6	75.6	74.4	74.3	73.9	73.3	73.4	71.0	60.4	59.3	59.1	58.7
Tasa de desempleo mundial anual ^b	5.5	5.7	6.2	6.1	6	6	6	5.9	5.9	5.7	5.1	5	4.9	4.9
Tasa de desempleo mundial de jóvenes anual ^b	11.7	12.2	12.9	13	12.9	13	13	13	13.1	13.1	12	11.8	11.8	11.8

^a Millones de personas.

^b Porcentajes

Fuente: de 2007 a 2017 se usaron datos de OIT [2018], *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo: tendencias 2018*, Ginebra, <<https://cutt.ly/PHrazD9>>. De 2017 a 2020 se usaron datos de OIT [2018], *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo: tendencias 2019*, Ginebra, <<https://cutt.ly/fHraYCX>>.

Gráfica 1. Tendencias del desempleo a nivel mundial



Fuente: elaboración propia con datos de ILO, Global Employment Trends for Youth, 2019; ILO, World Employment Social Outlook: Trends for Youth, 2019.

Cuando se presentó la pandemia de covid-19, la transmisión urbana revistió una preocupación especial para los países de América Latina y el Caribe, que conforman la región en desarrollo más urbanizada del mundo. El 80 % de su población vive en ciudades y el 17 % se concentra en seis megalópolis con más de 10 millones de habitantes cada una. Las ciudades de América Latina y el Caribe se caracterizan por su desigualdad: uno de cada cinco residentes urbanos de la región vive en barrios marginales, donde el hacinamiento y el acceso deficiente al agua y el saneamiento aumentaron el riesgo de contagio. La región depende de las importaciones extrarregionales de productos médicos esenciales para el tratamiento de la covid-19, en donde menos de 4 % de las importaciones procede de la propia región. Por ello, la resolución de la Asamblea General 74/274, que buscaba garantizar el acceso mundial a los medicamentos, las vacunas y el equipo médico con los que hacer frente a la covid-19, representó un hito a este respecto [ONU, 2020: 8].

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) señaló que efectivamente América Latina se convirtió en zona crítica de la pandemia de covid-19, exacerbada por estructuras de protección social débiles, sistemas de salud fragmentados y

profundas desigualdades. La covid-19 provocó en la región la peor recesión de los últimos cien años y se estima una contracción de 9.1 % del producto interno bruto (PIB) regional en 2020. Esto podría aumentar el número de personas en situación de pobreza en América Latina en 45 millones (hasta llegar a un total de 230 millones de personas), y el número de personas en situación de extrema pobreza en 28 millones (llegando a un total de 96 millones de personas), poniéndolas en riesgo de desnutrición [ONU, 2020: 1]. La pandemia profundizó la crisis económica que se arrastra desde la primera década del siglo XXI.

EMPLEO INFORMAL EN EL MUNDO

La informalidad en el mercado de trabajo es otra de las variables que conforman la población económicamente activa (PEA). Se calcula que hay alrededor de 2 000 millones de trabajadores en todo el mundo que están empleados de manera informal, lo que representa 61 % de la fuerza de trabajo mundial. Más de 630 millones de trabajadores —es decir, casi uno de cada cinco, o 19 % de todos los asalariados— no gana lo suficiente para salir ellos mismos y sus familias de la pobreza extrema o moderada, que se define como la situación en la que los trabajadores ganan menos de 3.20 dólares estadounidenses al día, en términos de paridad de poder adquisitivo. Según datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el empleo de baja calidad ha crecido, por lo que es difícil erradicar la pobreza extrema en todas partes y prevalecen las desigualdades sustanciales en el mercado laboral [OIT, 2020a: 4]. En este contexto, la precariedad del mercado de trabajo ha sido a nivel mundial.

Con datos más recientes, la OIT aseguró que en 2019 había 3 300 millones de empleados informales en todo el mundo mal remunerados, sin protección social ni derechos laborales. Este es el caso especialmente de los 1 400 millones de trabajadores

por cuenta propia y trabajadores familiares auxiliares en los países de ingresos bajos y medios, que suelen estar empleados de manera informal, trabajan en condiciones vulnerables y con ingresos muy inferiores respecto de los que tienen un empleo asalariado. Incluso en los países de altos ingresos, un número creciente de trabajadores por cuenta propia tiene que lidiar en condiciones de trabajo deficientes ya que frecuentemente están sujetos a contratos inciertos, bajos ingresos e informalidad [OIT, 2020a: 4].

En América Latina y el Caribe, más de 60 % de los jóvenes que trabajan tiene un trabajo informal que es un indicador de la calidad del empleo al que acceden los jóvenes (altas tasas de informalidad, bajo acceso a seguridad social en salud o pensiones, bajos salarios, alta movilidad, entre otros). A esto se suma un problema de inactividad: aproximadamente 23 millones de jóvenes latinoamericanos que no estudian ni trabajan (60 % de los jóvenes entre 15 a 29 años) pone en una situación precaria a la juventud, en particular a las mujeres jóvenes de Brasil, México y Colombia, dado que son los países con las poblaciones más numerosas en la región [OIT, 2019: 65, 78, 80]. De forma irracional se desperdicia el llamado “bono poblacional” con el creciente desempleo que observamos en el apartado anterior.

LA MIGRACIÓN MUNDIAL

La migración internacional, como parte del desplazamiento de la fuerza de trabajo de las zonas rurales a las urbanas, se da por la búsqueda de mejores oportunidades laborales y salariales, aunque lo fundamental es la demanda del sistema capitalista para su expansión y la conformación del mercado mundial de fuerza de trabajo. En 1970, se registraron 84 millones personas migrantes, veinte años después, en 1990, sumaron 152 millones de personas.

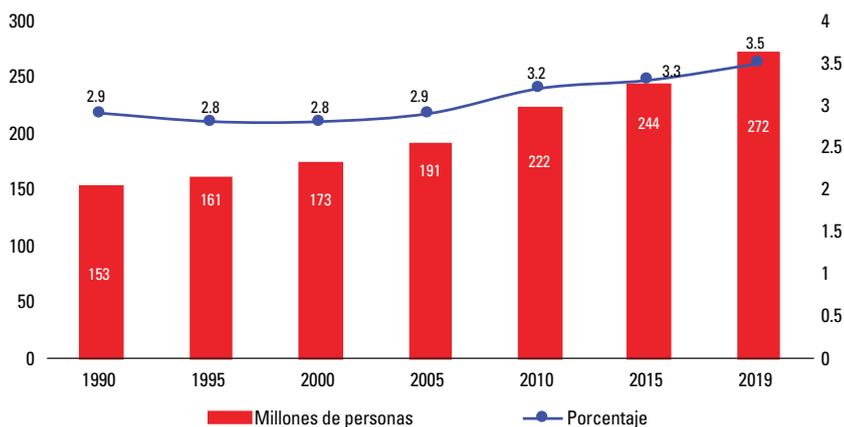
A partir del año 2000 y hasta nuestros días, la migración aumentó en 50 %, de acuerdo con los datos de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), la cual estima que las personas que vivían en un país diferente al de nacimiento pasaron de 173 millones de personas en el año 2000 (2.8 % de la población total), a 190.5 millones en 2005, y 220 millones en 2010 (3.2 % de la población mundial). En 2015 aumentó el número de migrantes a 247.6 millones de personas y a 271 millones de personas en 2019 (un aumento de 3.4 % a 3.5 % de la población total) [Conapo, 2019: 18-20; cuadro 2 y gráfica 2].

Cuadro 2. Migrantes internacionales, 1970-2019

Año	Número de migrantes	Porcentaje de migrantes en la población mundial
1970	84 460.13	2.3
1975	90 368.01	2.2
1980	101 983.15	2.3
1985	113 206.69	2.3
1990	152 563.21	2.9
1995	160 801.75	2.8
2000	172 703.31	2.8
2005	191 269.10	2.9
2010	221 714.24	3.2
2015	243 700.24	3.4
2019	271 642.11	3.5

Fuente: Organización Internacional para las Migraciones (OIM) [2019], Informe sobre las migraciones en el mundo 2020, Ginebra, 23, <<https://cutt.ly/nAaoxAe>>.

Gráfica 2. Migrantes internacionales



Fuente: OIM [2019: 23].

Es importante destacar que el principal país exportador de fuerza de trabajo a nivel mundial es India, con 16.6 millones, y México se encuentra en segundo lugar con 13.0 millones; Rusia, 10.6; China, 10.0 y Bangladesh, 7.5 millones de personas. También aparece Siria, aunque debido al conflicto militar interno pasó de tener 1.1 millones de emigrantes en 2010 a 6.9 en 2017, y a ocupar la sexta posición mundial. En 2017, casi 50 millones de inmigrantes residían en Estados Unidos, es decir, la quinta parte del total, manteniéndose como el principal país receptor de migrantes en el mundo. El Medio Oriente destaca como destino para los inmigrantes, así como Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos, y en Europa Occidental, Alemania, Reino Unido, Francia, España e Italia [Conapo, 2019: 23]. Los diversos factores que se plantean para entender las causas de la migración destacan la necesidad de contar con un empleo que permita percibir un ingreso para cubrir sus necesidades esenciales, aunque también se debe considerar que, por el lado de la demanda, se requiere la voluntad del capitalista para invertir y

obtener un beneficio, es necesario que exista un polo de atracción para ocupar esa fuerza de trabajo disponible.

La principal dirección de la migración internacional es sur-sur, con 37.8 % (97.4 millones) del total mundial; la segunda dirección es sur-norte, que representa 34.5 % (89.0 millones); la tercera es norte-norte, que concentra 22.1 % (56.9 millones) y la cuarta dirección es norte-sur, que cuenta apenas con 5.6 % (14.4 millones). Los países de mayor importancia en la dirección sur-sur son India (origen) y Emiratos Árabes Unidos (destino). En cuanto a la norte-norte destacan Rusia y Ucrania como país de origen y destino, respectivamente. En la dirección sur-norte se registra el flujo entre México-Estados Unidos, siendo el principal corredor migratorio en el mundo, y en la dirección inversa, norte-sur, es el segundo corredor migratorio [Conapo, 2019: 24-25]. Los flujos migratorios de los países latinoamericanos han tomado como ruta a México para su llegada a Estados Unidos y Canadá.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) que agrupa a 35 países miembros de las principales economías desarrolladas del mundo, recibió anualmente más de cinco millones de migrantes permanentes entre 2007 y 2016. Las principales formas de entrada son: patrocinio por un familiar (31.6 %), libre movilidad en la Unión Europea (32.6 %), motivos humanitarios (12.8 %) y trabajo (11.2 %). Asimismo, en la migración educativa, los países angloparlantes son los principales receptores de estudiantes internacionales. La lista la encabezan Estados Unidos (907 000), Reino Unido (431 000) y Australia (294 000), que recibieron, en conjunto, a casi la mitad de los estudiantes migrantes entre los países integrantes de la OCDE. Otros destinos importantes son Francia, Alemania, Canadá y Japón [Conapo, 2019: 26, 30]. Se establece una relación directa de los trabajadores que entran legalmente y aquellos que lo hacen sin documentos, pero que son igualmente necesarios e imprescindibles para la economía receptora.

En el contexto de la pandemia de la covid-19, los refugiados y los migrantes suelen quedar excluidos de los sistemas nacionales de protección social, aunque se enfrentan a profundas dificultades para acceder a los derechos y servicios básicos. Además, la mayoría de los países de la región declaró el estado de emergencia y cerró parcial o totalmente las fronteras y prohibió la entrada de extranjeros no residentes en su territorio. Sin embargo, los migrantes y los refugiados han hecho una importante contribución a las naciones de destino como trabajadores esenciales en el sector de la salud y en las cadenas de suministro de alimentos, a menudo sin una protección sanitaria y social adecuada [ONU, 2020: 17]. Es una contradicción porque los trabajadores que realizan estas funciones esenciales en la pandemia también son los principales perjudicados con los trabajos informales que permitió a los trabajadores formales mantener el arraigo domiciliario que la pandemia propició.

REMESAS A NIVEL MUNDIAL

Otro aspecto fundamental son las remesas, porque son un flujo monetario sumamente correlacionado con los flujos migratorios en el mundo. Entre 2000 y 2019, el número de migrantes en el mundo aumentó casi 50 %, al pasar de 173 a 272 millones de personas, mientras que en ese mismo periodo el flujo de remesas casi se cuadruplicó, al pasar de 127 a 596 mil millones de dólares anuales. Estados Unidos, los países petroleros de la península arábiga y las principales economías de Europa Occidental son los mayores emisores de remesas en el mundo, mientras que India, China, Filipinas, México, Francia y Nigeria son los principales receptores [Conapo, 2019: 115].

El Banco Mundial señala que el principal emisor de remesas en el mundo en 2017 fue Estados Unidos con 67 960 millones de dólares; de este país proviene casi una cuarta parte del total, seguido por Emiratos Árabes Unidos con 44 370

millones de dólares; le sigue Arabia Saudita con 36 120 millones de dólares y Suiza con 26 600 millones de dólares, seguidos por Alemania, Federación Rusa, China, Kuwait, Francia y República de Corea (cuadro 3).

En el 2000, India era el principal país receptor de remesas, con 12 840 millones de dólares estadounidenses, seguido por Francia 8 610 millones de dólares y México 7 520 millones. En 2005 cambió esta relación, encabezada ahora por China con 23 630 millones de dólares y México con 22 740 millones, en tanto India ocupaba el tercer sitio con 22 130 millones de dólares, seguida por Nigeria con 14 614 millones de dólares y en quinto lugar Francia con 14 210 millones de dólares, seguida por Filipinas, Bélgica, Alemania, España y Polonia (cuadro 4).

En 2015 y 2016, hubo una caída de las remesas a nivel internacional; el Banco Mundial pronosticó que a partir de 2017 retomarían su crecimiento, por lo que en 2018 alcanzaron los 616 000 millones de dólares, y en 2019 aumentaron 4.0 % para llegar a 640 000 millones de dólares [Conapo, 2019: 115]. Los resultados se pueden observar en el cuadro 4. En 2018, la recepción de remesas la encabezaba India con 78 610 millones de dólares; en segundo lugar, China recibió 67 410 millones de dólares, y México recuperó el tercer lugar con 35 660 millones de dólares, seguido por Filipinas, Egipto, Francia, Nigeria, Pakistán, Alemania y Vietnam (cuadro 4).

Un dato importante en el seguimiento de las remesas es el costo promedio en el mundo para el envío de dinero. En 2017, se observó una disminución promedio de 10 % a 7.1 % del monto enviado. En particular Asia del Sur y América Latina y el Caribe han sido las regiones con los menores costos por el envío de remesas, y dentro de esta última región, Honduras, Nicaragua, El Salvador, México y Ecuador son las más económicas [Conapo, 2019: 123]. Esta situación es de gran importancia para México, ya que las remesas siguieron creciendo y el costo por envío se diversificó, así como el tipo de cambio, en beneficio de las familias que reciben estos ingresos.

Cuadro 3. Principales países que envían remesas, 2000-2017 (en millones de dólares estadounidenses actuales)

	2000			2005			2010			2015			2017		
	Estados Unidos de América	Arabia Saudita	34 400	Estados Unidos	47 250	Estados Unidos de América	50 780	Estados Unidos	61 380	Estados Unidos	67 960	Arabia Saudita	38 790	Emiratos Árabes Unidos	44 370
Arabia Saudita	15 400	14 320	Arabia Saudita	12 710	Federación de Rusia	21 450	Federación de Rusia	24 380	Arabia Saudita	36 120	Suiza	20 420	Suiza	26 600	
Alemania	9 040	9 990	Suiza	9 640	Alemania	14 680	Alemania	19 700	Alemania	22 090	Emiratos Árabes Unidos	18 560	Federación de Rusia	20 610	
Suiza	7 590	3 770	Reino Unido	9 480	Italia	12 890	Italia	15 200	China	16 180	Francia	12 030	Francia	13 500	
Francia	3 680	3 650	Italia	6 830	Federación de Rusia	6 700	Luxemburgo	10 640	Luxemburgo	12 190	Francia	12 190	Francia	13 500	
Emiratos Árabes Unidos	3 260	3 130	República de Corea	6 670	República de Corea	6 670	Emiratos Árabes Unidos	10 570	Emiratos Árabes Unidos	12 890	República de Corea	11 350	República de Corea	12 890	
República de Corea	3 260	3 130	República de Corea	6 670	República de Corea	6 670	Emiratos Árabes Unidos	10 570	Emiratos Árabes Unidos	12 890	República de Corea	11 350	República de Corea	12 890	
Israel	3 260	3 130	Federación de Rusia	6 830	Federación de Rusia	6 700	Luxemburgo	10 640	Luxemburgo	12 190	Francia	12 190	Francia	13 500	
Japón	3 170	3 130	Luxemburgo	6 700	Luxemburgo	6 700	Luxemburgo	10 640	Luxemburgo	12 190	Francia	12 190	Francia	13 500	
Países Bajos	3 130	3 130	República de Corea	6 670	República de Corea	6 670	Emiratos Árabes Unidos	10 570	Emiratos Árabes Unidos	12 890	República de Corea	11 350	República de Corea	12 890	

Fuente: OIM [2019: 40].

Cuadro 4. Principales países que reciben remesas, 2000-2018 (millones de dólares estadounidenses actuales)

	2005		2010		2015		2018		
India	12 840	China	23 630	India	53 480	India	68 910	India	78 610
Francia	8 610	México	22 740	China	52 460	China	63 940	China	67 410
México	7 520	India	22 130	México	22 080	México	28 480	México	35 660
Filipinas	6 960	Nigeria	14 640	Filipinas	20 560	Filipinas	26 230	Filipinas	33 830
República de Corea	4 860	Francia	14 210	Francia	19 900	Francia	23 350	Egipto	28 920
España	4 860	Filipinas	13 730	Nigeria	19 750	Nigeria	18 960	Francia	26 430
Turquía	4 560	Bélgica	6 890	Alemania	12 790	Alemania	19 850	Nigeria	24 310
Estados Unidos	4 400	Alemania	6 870	Egipto	12 450	Egipto	16 580	Pakistán	21 010
Alemania	3 640	España	6 660	Bangladesh	10 850	Bangladesh	15 380	Alemania	17 360
Reino Unido	3 610	Polonia	6 470	Bélgica	10 350	Bélgica	15 360	Vietnam	15 930

Fuente: oim [2019: 39-40].

EL MERCADO DE TRABAJO EN MÉXICO

La situación del mercado de trabajo en México durante el periodo neoliberal se desarrolló en un contexto similar al descrito en el apartado anterior. El crecimiento económico fue bajo (aunque en México se registraron cifras aún más bajas) respecto a la situación mundial, con un promedio anual de 2 %. El mercado de trabajo creció aceleradamente con la mayor incorporación de la fuerza de trabajo joven y particularmente femenina. La innovación y el desarrollo tecnológico permitieron la ampliación del ejército de desempleados, además del incremento de la masa laboral proveniente del bono poblacional. En términos generales, se incrementó el desempleo y aumentó lentamente el empleo formal, por lo que la generación de empleos estuvo concentrada en la informalidad y la migración.¹

EL DESEMPLEO EN MÉXICO

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) publica los datos de desempleo abierto, que incluyen a las personas que buscaron empleo en la semana previa al levantamiento de la encuesta pero que no lo consiguieron [Inegi, 2014: 4]. En la administración de Vicente Fox, de filiación panista, que va de 2000 a 2006, la población económicamente activa (PEA) pasó de 32.8 millones a 44.5 millones de trabajadores, en tanto que el desempleo abierto subió de 2 % en el primer año a 2.7 % en el segundo; 3.3 % en 2003; 3.8 % en 2004; bajó a 3.1 en 2005² y finalmente quedó en 3.6 % en 2006 [Inegi, 2018]. De tal manera que el desempleo total al final de esta

¹ Un análisis histórico de estos temas se encuentra en González [2018].

² Ese año se estableció una nueva metodología para el levantamiento de los datos, por lo que se modificó la edad de la PEA de 12 a 14 años y se creó la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). En 2015 nuevamente aumentó la edad a partir de los 15 años que hasta ahora está vigente.

administración pasó de poco más de un millón de personas a 1.6 millones en 2006, un incremento de más de 60 % (cuadro 5).

El periodo del presidente espurio Felipe Calderón (2006-2012), también de filiación panista, que se presentó como el “presidente del empleo” para los jóvenes profesionistas, buscaba generar de 250 000 a 300 000 nuevos empleos formales, con una inversión de 3 000 millones de pesos para este propósito. Se buscaba dar ocupación a una masa crítica de jóvenes que, aunque contaban con un título universitario, no encontraban empleo o estaban desempleados. El programa se diluyó en 2008, cuando estalló la crisis económica y se aplicaron otros programas para amortiguar el desempleo.

En 2007, la PEA registró 46.8 millones de personas con una tasa de desempleo abierto de 3.5 %, es decir, 1.6 millones de personas estaban desempleadas al inicio de ese gobierno. Al final de la administración calderonista, la PEA aumentó a 51.3 millones de trabajadores activos, con un bajo crecimiento económico que ascendió a 2.4 millones de trabajadores desempleados. La tasa de desempleo abierto aumentó a 4.9 % y el saldo fue mayor de un millón de desempleados adicionales, de tal manera que el desempleo aumentó 150 % durante el periodo en el que gobernó el Partido Acción Nacional (PAN) (cuadro 6).

La Cepal señaló que el menor ritmo de crecimiento económico de esos años no solo repercutió en el desempleo, sino que afectó a la generación de empleo de calidad, uno de los factores clave para el cambio estructural progresivo. La creciente imbricación entre nuevas tecnologías y reordenamiento del mundo del trabajo encuentra a la región con altos niveles endémicos de precariedad e informalidad laborales. Sumada al aumento de los flujos migratorios y el envejecimiento de la población, la reestructuración de las ocupaciones planteó desafíos a la protección social y su financiamiento [Cepal, 2018: 15, 79, 81]. Estos gobiernos llevaron a una profundización de la

Cuadro 5. Población económicamente activa y no económicamente activa, 2005-2019

	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Población total	107 615 497	114 818 957	121 486 582	122 746 451	123 982 528	125 191 900	126 371 358
Menor de 15 años	33 504 124	32 592 749	32 432 400	32 269 331	31 938 606	31 346 044	30 965 777
15 años y más	74 111 373	82 226 208	89 054 182	90 477 120	92 043 922	93 845 856	95 405 581
Población económicamente activa (PEA)	44 245 519	48 478 718	53 809 017	54 034 800	54 696 638	56 023 199	57 625 521
Población ocupada	42 863 703	45 911 934	51 568 519	52 123 674	52 865 845	54 194 608	55 683 450
Población desocupada	1 381 816	2 566 784	2 240 498	1 911 126	1 830 793	1 828 591	1 942 071
Población no económicamente activa (PNEA)	29 865 854	33 747 490	35 245 165	36 442 320	37 347 284	37 822 657	37 780 060
Población disponible	4 466 829	6 204 965	5 919 605	5 898 153	5 635 718	5 839 664	5 828 260
Población no disponible	25 399 025	27 542 525	29 325 560	30 544 167	31 711 566	31 982 993	31 951 800

La información del periodo 2005-2019 corresponde al cuarto trimestre de cada año.

Fuente: Inegi [2020], Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. <<https://cutt.ly/8HrIdt8>> (consultado el 11 de febrero de 2020).

pobreza, a la corrupción, a la concentración de la riqueza y a la entrega de los bienes públicos al capital privado, sobre todo de origen extranjero.

El periodo del presidente Enrique Peña Nieto (2012-2018) recibió un mercado de trabajo con 51.3 millones de personas y con una tasa de desempleo abierto de 4.9 %, lo que en términos absolutos significó que 2.5 millones de trabajadores estaban desempleados. Fue el gobierno de las reformas económicas que terminó de entregar la riqueza nacional a la iniciativa privada nacional y extranjera, pero también aprobó la Reforma Laboral (aunque formalmente se hizo al finalizar la administración de Felipe Calderón), lo que les permitió regularizar muchas actividades informales que pasaron a la formalidad y que violaban la Ley Federal del Trabajo, particularmente la subcontratación u *outsourcing*. Con estos ajustes, las cifras de empleo formal registradas por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) se “incrementaron” con la creación de empleos formales. Durante su sexenio, la PEA aumentó a 56 millones de trabajadores en 2018, el desempleo abierto disminuyó de 4.9 % a 3.3 %, por lo que presumió que había sido el sexenio del empleo, sin mencionar que fueron empleos precarios, con un desempleo abierto de 1.8 millones de trabajadores. Si se compara en términos absolutos, el neoliberalismo incrementó el número de desempleados abiertos en más de 800 000 familias, con una precarización absoluta del mercado de trabajo al término de este periodo (cuadro 6).

La reforma laboral y la entrega de los energéticos a la iniciativa privada implicó la concentración de la riqueza en su mayor expresión, con una caída del salario real de los trabajadores superior a 75 % durante el periodo neoliberal, situación que se profundizó con los niveles de corrupción de esta administración del Partido Revolucionario Institucional (PRI) que había regresado, después de 12 años de neoliberalismo encabezado por el PAN, obedeciendo los dictados de los organismos financieros internacionales.

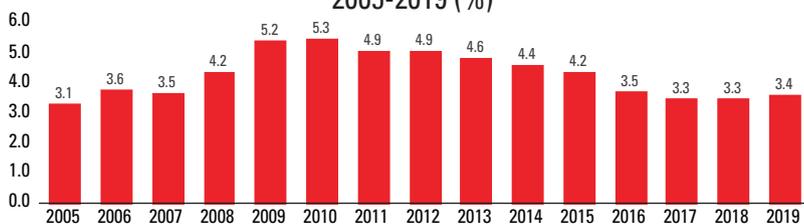
Cuadro 6. PEA, desempleo total y tasa de desempleo en México, 2005-2019

Año	PEA total	Desempleo total	Tasa de desempleo Inegi
2005	44 245 519	1 381 816	3.1
2006	45 580 994	1 638 387	3.6
2007	46 868 952	1 622 872	3.5
2008	46 753 657	1 954 971	4.2
2009	48 903 792	2 560 088	5.2
2010	48 478 718	2 566 784	5.3
2011	50 772 496	2 465 029	4.9
2012	51 317 999	2 495 728	4.9
2013	52 370 886	2 425 287	4.6
2014	52 108 400	2 284 602	4.4
2015	53 809 017	2 240 498	4.2
2016	54 034 800	1 911 126	3.5
2017	54 696 638	1 830 793	3.3
2018	56 023 199	1 828 591	3.3
2019	57 349 577	2 147 638	3.4

El periodo 2005-2019 corresponde al cuarto trimestre de cada año.

Fuente: Inegi [2020].

Gráfica 3. Tasa de desempleo abierto en México, 2005-2019 (%)



*El periodo 2005-2018 corresponde al cuarto trimestre de cada año y 2019 al tercer trimestre.

Fuente: elaboración propia con datos de Inegi [2020].

EL EMPLEO FORMAL EN MÉXICO

De acuerdo con lo antes planteado, durante el periodo neoliberal se registraron bajos niveles de crecimiento económico, así

como la incorporación de la innovación y el desarrollo tecnológico en los sectores más dinámicos de la manufactura, como la industria automotriz, que enfrentó las persistentes crisis económicas registradas en todo el periodo neoliberal, lo que impidió la generación de empleo formal para más de un millón de jóvenes que anualmente se suman al mercado de trabajo [Samaniego, 2014: 58]. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) calculaba que se debían generar más de un millón de empleos decentes al año, que cumplieran con el derecho a la seguridad, un lugar de trabajo seguro y saludable, el acceso a la protección social, la oportunidad de expresar las propias opiniones y preocupaciones mediante un sindicato, una organización de empleadores u otro órgano representativo, así como con otros derechos fundamentales como la no discriminación [OIT, 2020a: 1].

En otro estudio [González, 2018] analizamos las dificultades para calcular el empleo formal o decente definido por la OIT y concluimos que los datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) son los más confiables para medir el mercado de trabajo formal en las empresas del sector privado, debido a que proporciona las altas y bajas que realizan los empresarios en un plazo no mayor de cinco días, por lo que esta información nos permite contar con un indicador oportuno sobre el número de trabajadores registrados en este organismo al último día de cada mes. Aunque una limitante de esta fuente es que el IMSS solo representa a alrededor del 38 % de la PEA que labora en la empresa privada y que tiene seguridad social. Sin embargo, los asegurados del IMSS representan a alrededor de 80 % de los trabajadores con seguridad social,³ la mitad de

³ Aún no se cuenta con estadísticas mensuales detalladas de los asegurados mediante el ISSSTE, el ISSFAM, Pemex y los institutos de los gobiernos estatales, de acuerdo con los comentarios de la Secretaría del Trabajo. Por consiguiente, en este apartado podemos incorporar a los trabajadores del Sistema de transporte Colectivo Metro, los ferrocarriles, la educación pública, los trabajadores del ISSSTE y Pemex <<https://cutt.ly/cAah3H2>>.

los asalariados y un tercio de los ocupados totales en el país. Además, es importante destacar que de los trabajadores catalogados como formales por el IMSS, entre 10 % y 15 % son contratados de manera temporal, lo que contradice el criterio de la OIT sobre la estabilidad laboral; por tanto, desde esta perspectiva esos trabajadores serían informales [Flores y Valero, 2003: 44, gráfica 4].

Teniendo en consideración estas limitaciones, en el año 2000, 12.4 millones de trabajadores estaban asegurados en el IMSS; de estos, 1.3 millones eran eventuales. Seis años después se registraron 13.5 millones de trabajadores asegurados en el IMSS, lo que significó un aumento de 1.1 millones de nuevos trabajadores empleados en la economía formal en el periodo foxista. Sin embargo, hay que descontar 1.5 millones de trabajadores que fueron reportados como eventuales, es decir, que los empleos generados en esta administración se dieron en la informalidad y se precarizó el mercado de trabajo (cuadro 7 y gráfica 4).

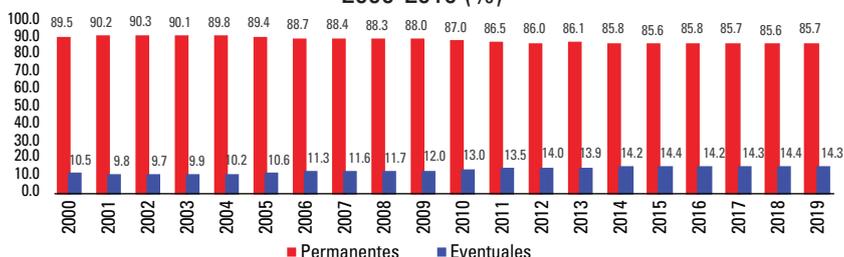
En 2007, el IMSS registró 14.1 millones de trabajadores asegurados; de estos 1.6 millones no cumplían con el requisito de estabilidad definido por la OIT. En 2009, producto de la crisis económica, la PEA había disminuido a 13.9 millones de trabajadores, de los cuales 1.6 millones eran eventuales. En 2010, ante un leve repunte económico el número de trabajadores formales se ubicó en 14.5 millones, de los cuales 1.8 eran informales. En 2011 los trabajadores asegurados fueron 15.1 millones de trabajadores formales y 2 millones de asalariados eventuales. Finalmente, en 2012, último año de esta administración, los trabajadores asegurados fueron 15.8 millones de asalariados formales, de los cuales 2.2 millones eran eventuales. Es decir, entre 2006 y 2012 se generaron 2.2 millones de empleos formales, lo que significó un aumento anual de 380 410 empleos, aunque la mayor parte fueron eventuales (cuadro 7 y gráfica 4).

Cuadro 7. Trabajadores asegurados en el IMSS, 2000-2019

Periodo	Total	Permanentes	Eventuales		
			Subtotal	Urbano	Del campo
2000	12 420 898	11 114 743	1 306 155		
2001	12 441 751	11 223 580	1 218 171	1 157 348	60 823
2002	12 328 577	11 126 672	1 201 905	1 152 147	49 758
2003	12 315 623	11 101 556	1 214 067	1 170 253	43 814
2004	12 559 456	11 277 751	1 281 704	1 228 014	53 690
2005	12 965 789	11 590 524	1 375 266	1 302 096	73 170
2006	13 573 677	12 037 442	1 536 235	1 448 084	88 150
2007	14 144 576	12 510 526	1 634 050	1 535 926	98 123
2008	14 435 576	12 750 240	1 685 336	1 575 832	109 504
2009	13 994 127	12 317 080	1 677 048	1 566 799	110 248
2010	14 524 448	12 640 250	1 884 199	1 765 057	119 141
2011	15 153 643	13 101 612	2 052 031	1 927 074	124 957
2012	15 856 137	13 637 937	2 218 200	2 081 865	136 335
2013	16 409 302	14 123 077	2 286 225	2 142 742	143 484
2014	16 990 724	14 570 291	2 420 433	2 261 075	159 357
2015	17 724 222	15 170 986	2 553 236	2 380 120	173 117
2016	18 401 344	15 785 784	2 615 560	2 431 672	183 888
2017	19 203 608	16 463 524	2 740 084	2 539 250	200 833
2018	19 982 627	17 099 213	2 883 414	2 662 607	220 807
2019	20 440 029	17 520 232	2 919 797	2 684 091	235 705

Fuente: IMSS [2020].

Gráfica 4. Participación de trabajadores asegurados en el IMSS, 2000-2019 (%)



Fuente: Instituto Mexicano del Seguro Social.

El presidente Enrique Peña Nieto reportó que durante su administración se logró generar la mayor cantidad de empleos formales con respecto a las administraciones anteriores. En 2013, la PEA ascendía a 16.4 millones de trabajadores asegurados en el IMSS, de los cuales 2.2 millones eran eventuales. En 2014, se reportaron 16.9 millones de trabajos formales, de los cuales 2.4 millones eran eventuales. Entre 2015 y 2018, el IMSS registró un constante aumento en la inscripción de trabajadores, que pasó de 17.7 millones de asalariados en el primer año a 19.9 millones en 2018. En términos reales el gobierno de Peña Nieto creó 4.1 millones de empleos registrados en el Seguro Social, de los cuales alrededor de 60 % fueron eventuales, por tanto, empleos precarios o informales, y que gracias a la Reforma Laboral aprobada en 2012 se pudieron transformar en empleos formales. Por tanto, se puede afirmar que la administración peñista fue la que más empleos generó en el periodo, aunque con salarios bajos y en condiciones de precariedad (cuadro 7 y gráfica 4).

La administración de la Cuarta Transformación recibió a 20.4 millones de trabajadores asegurados en el IMSS y 2.9 millones de eventuales. La pandemia, junto con lo que se heredó del neoliberalismo, propició un desempleo de más de un millón de trabajadores adicionales a los que había antes de esta, y mostró con mucha claridad el grado de precarización del mercado de trabajo y el deterioro de las condiciones de vida de la población mexicana.

EL EMPLEO INFORMAL EN MÉXICO

Los datos del apartado anterior nos confirman que el empleo informal fue el que más creció en el periodo neoliberal y también el que más deterioró la reproducción de la fuerza de trabajo, al colocarla por debajo del nivel medio de reproducción de la familia, como señala Marx en *El Capital* al afirmar que

es una parte del ejército de desempleados la que le imprime a dicha categoría una base amplia para ciertas actividades del capital. Define que es el sedimento más bajo de la sobrepoblación relativa y se aloja, finalmente, en la esfera del pauperismo: personas aptas para el trabajo, huérfanos e hijos de indigentes, personas degradadas, encanallecidas, incapacitadas para trabajar, personas mayores, víctimas de la industria o de cualquier otra actividad [Marx, 1999: t. I, vol. 3: 759-808].

En este sentido, tanto la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) parecen avalar lo afirmado por Marx cuando señalan que es en el periodo neoliberal cuando creció de manera consistente el empleo informal hasta llegar a representar más de 60 % de la fuerza de trabajo. El neoliberalismo es el periodo de mayor precarización del mercado de trabajo por la falta de empleos formales, al crecer la informalidad, el desempleo y la pobreza entre los trabajadores, así como un elevado porcentaje de personas que trabajan por cuenta propia o de trabajadores familiares auxiliares que carecen de la protección adecuada [OIT, 2019: 76]. Se fortaleció la subcontratación⁴ en cadenas de producción, construcción, comercio y restaurantes, transporte (taxistas), trabajo a domicilio y servicios personales por cuenta propia que van del pequeño comercio callejero para la venta de mercancías y alimentos, artesanos, transportistas, hasta prestadores de servicio doméstico de todo tipo —incluyendo a quienes realizan reparaciones diversas (Inegi) [OIT, 2020a: 1].

En los últimos años, en varios países de América Latina y el Caribe el empleo a tiempo parcial ha ido ganando terreno frente al trabajo a tiempo completo. Esta tendencia estaría en

⁴También se conoce como *outsourcing*, término del inglés que podemos traducir como “subcontratación”, “externalización” o “tercerización”. En el mundo empresarial designa el proceso en el cual una organización contrata a otras empresas externas para que se hagan cargo de parte de su actividad o producción (<<https://cutt.ly/6Aazr1w>>).

línea con la reciente expansión de relaciones laborales atípicas (economía *gig*), que ha surgido gracias a los avances tecnológicos en el marco de la cuarta revolución industrial. Los trabajadores jóvenes tienen una mayor probabilidad de participar en la economía *gig* que los adultos. Específicamente, 52 % de los jóvenes encuestados respondieron que el trabajo en plataformas digitales era su principal fuente de ingresos, con respecto a un 28 % de trabajadores adultos. No obstante, estas modalidades también plantean algunos desafíos, como la falta de beneficios de protección social, el aislamiento social, las largas jornadas de trabajo, entre otros [OIT, 2019: 76].

Las *plataformas digitales* son un conjunto de instrumentos de trabajo que ubican a las personas en el límite entre el trabajo asalariado y el trabajo independiente, y muchas veces se registran mayores grados de informalidad con las nuevas tecnologías.

Las nuevas formas de trabajo se desarrollan fuera de las regulaciones existentes, de manera que estos trabajadores no gozan de los derechos laborales y sociales establecidos por la legislación correspondiente. Sus ingresos son bastante bajos e irregulares, sin una relación laboral sujeta a la legislación habitual y al pago de impuestos, carecen de protección social o del derecho a ciertas prestaciones (por ejemplo, preaviso de despido, compensación por este, vacaciones anuales o licencia pagada por enfermedad, la no afiliación a organizaciones laborales, etcétera).

La mayoría de los contratados en la informalidad abarca jóvenes, mujeres y migrantes, quienes son una fuerza de trabajo barata, de reciente ingreso al mercado laboral y muy flexible, por lo que las empresas sustituyen la fuerza de trabajo vieja por trabajadores jóvenes, más calificados y más fácilmente explotables, con lo que reducen los costos para ampliar las utilidades [Cepal-OIT, 2019: 46].

El trabajo informal en México lo registra la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del Inegi a partir de 2005, con

una tasa de ocupación en el sector informal de 28.3 % de la población económicamente activa (PEA); en 2010, disminuyó a 26.9 % y, en 2011, aumentó a 28.9 %. En 2012, como señalamos antes, con la Reforma Laboral se regularizaron muchas actividades informales y el *outsourcing* cobró auge, lo que permitió registrar leves decrementos en la informalidad con 27.4 % en 2018. En las últimas administraciones creció el empleo formal, pero con una mayor precarización del mercado de trabajo (cuadro 8).

LA MIGRACIÓN EN MÉXICO

El proceso de acumulación capitalista a nivel mundial requiere de fuerza de trabajo disponible para responder a los vaivenes del ciclo económico. La migración internacional desempeña un papel fundamental en este sentido, es decir, el incremento del ejército industrial de reserva como un elemento necesario para la expansión económica mundial requiere de la movilidad de la fuerza de trabajo. En este sentido, la llegada y permanencia de los migrantes, principalmente en Estados Unidos, ha significado importantes beneficios para los inversionistas locales, ya que sus empresas demandan fuerza de trabajo para realizar sus procesos económicos, los trabajadores reciben un salario que lo destinan para la adquisición de bienes y servicios necesarios para la reproducción de la familia, se estimula la producción y el crecimiento del comercio interno; además, los trabajadores pagan impuestos y generan riqueza.

En el caso de México, la *exportación masiva de fuerza de trabajo* supernumeraria, barata, dócil y flexible, sin prestaciones sociales, sin derechos humanos y laborales, proveniente de las filas del ejército de trabajadores, les permitió a los patrones externos obtener cuantiosas y jugosas ganancias en la industria, el comercio, las actividades agrícolas y en los

Cuadro 8. Tasas por condición de la PEA, 2005-2019

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Tasas calculadas contra la población en edad de trabajar											
Tasa de participación	59.7	59.0	60.6	60.1	60.8	59.5	60.4	59.7	59.4	59.7	60.2
Tasas calculadas contra la población económicamente activa											
Tasa de desocupación	3.1	5.3	4.9	4.9	4.6	4.4	4.2	3.5	3.3	3.3	3.5
Tasa de ocupación parcial y desocupación	8.7	11.1	11.7	11.1	11.2	10.4	10.8	9.4	9.4	9.1	9.8
Tasa de presión general	6.7	8.8	8.7	8.5	8.5	8.1	8.1	6.5	6.2	6.2	7.1
Tasas calculadas contra la población ocupada											
Tasa de trabajo asalariado	59.6	64.8	61.8	65.0	63.1	63.8	64.0	64.6	64.6	64.3	64.1
Tasa de subocupación	6.4	7.6	8.9	8.0	8.2	8.0	8.6	7.1	6.8	6.8	7.7
Tasa de condiciones críticas de ocupación (TCCO)	13.3	12.0	11.0	11.6	11.9	12.0	12.8	13.1	14.3	15.3	18.9
Tasa de ocupación en el sector informal (TOSI 1)	28.3	26.9	28.9	27.8	27.9	27.5	27.8	27.2	26.9	27.4	27.8

La información del periodo 2005-2019 corresponde al cuarto trimestre de cada año.

Fuente: Inegi [2020].

servicios de toda índole [González, 2018]. Este proceso permitió el aumento de la plusvalía y la acumulación sustentada en la flexibilidad del trabajo, la desregulación laboral, los bajos salarios que llevaron a la precarización de los componentes del mundo del trabajo y el desahucio de los derechos sociales y contractuales de los trabajadores en prácticamente todo el planeta [Sotelo, 2019: 14-15]. La creciente migración hacia Estados Unidos se convirtió en una válvula de escape importantísima para el mercado de trabajo mexicano [Garavito, 2016: 307].

Desde una perspectiva histórica,⁵ el volumen de población mexicana en Estados Unidos tuvo un fuerte impulso en la década de los noventa, cuando pasó de 4.4 millones en 1990 a 9.3 millones en el año 2000 [Cesop, 2018: 3]. En 2005, el total de mexicanos en Estados Unidos era de 28.5 millones, de los cuales 17.4 millones correspondía a la población de mexicanos de segunda y tercera generación, en tanto que la migración mexicana reciente era de 11.1 millones. En 2010, aumentó a 33.4 millones de migrantes mexicanos en Estados Unidos, de los cuales 21.5 millones eran migrantes de segunda y tercera generación y 11.9 el acumulado de migrantes documentados e indocumentados de los últimos años. En 2015, los mexicanos radicados en Estados Unidos sumaban más de 36.9 millones de personas, de las cuales 24.7 millones eran de primera y segunda generación, y 12.3 millones constituían los migrantes mexicanos de nueva generación. En 2018 alrededor de 38.4 millones de personas vivían en Estados Unidos; de segunda y tercera generación sumaban 26.2 millones de personas, en tanto que los 12.3 millones de migrantes recientes se mantuvieron, de los cuales aproximadamente la mitad era indocumentada (cuadro 9 y gráfica 5).

⁵ Véase González [2018: 236-273] para más detalles acerca del tema de la migración.

La tendencia de la migración disminuyó drásticamente después de la crisis económica de 2008-2009, al pasar de un promedio de 400 000 personas migrantes anuales a 135 000 en 2010. Siete de cada diez migrantes mexicanos formaban parte de la población económicamente activa en Estados Unidos; el desempleo era de 4.9 %, siendo ligeramente mayor para las mujeres (5.7 %). La pirámide poblacional de los mexicanos en Estados Unidos indica que es una migración laboral, que tiene entre 14 y 65 años de edad, y que el porcentaje de mujeres mexicanas que tienen hijos es muy importante, aunque el número de nacimientos disminuyó en los últimos años. Las principales actividades que realizan los migrantes se encuentran en el sector servicios (6 de cada 10); 5 % lo hace en actividades del sector agrícola, siendo mayor el porcentaje de los que tienen más de 64 años de edad (10.9). Las mujeres (22.1 %) están ocupadas en labores ligadas con la salud y educación, 17.6 % en la hostelería y esparcimiento y 14.3 % en actividades profesionales y administrativas, en tanto que 29.7 % de los hombres lo hace en la construcción, 13.2 % como profesionistas y administrativos y 12.2 % en hostelería y esparcimiento [Conapo, 2019: 42, 47-49].

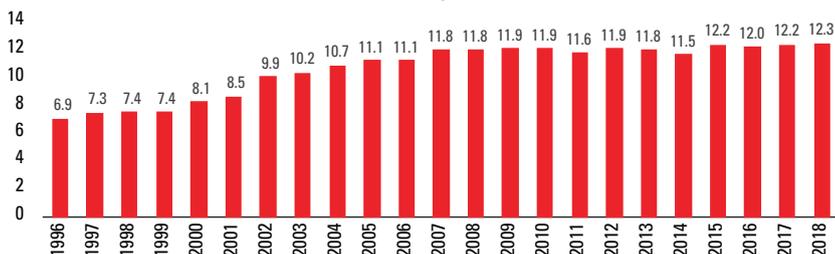
Entre 1996 y 2018, el gobierno de Estados Unidos emitió 10.2 millones de visas, de las cuales 1.5 millones fueron para mexicanos y el resto (8.8 millones) para personas de otras nacionalidades. Esto significa que de cada cien visas emitidas, 14 fueron entregadas a mexicanos. El 61.6 % de los mexicanos con matrículas consulares se ubica en los estados de California (29 %), Texas (22 %), Illinois (8 %) y Nueva York (3 %). En el caso de California, 49 % de los migrantes proviene de los estados de Michoacán (16 %), Jalisco (13 %), Oaxaca (10 %) y Guerrero (9 %), estados que también son importantes receptores de remesas en México [Conapo, 2019: 38, 46, 50, 84, 149]. Sin embargo, prácticamente la mitad de los migrantes de la última generación permanece en Estados Unidos sin reconocimiento documental.

Cuadro 9. Mexicanos en Estados Unidos (millones), 1996-2018

Año	Mexicanos de segunda y tercera generación			Año	Mexicanos de segunda y tercera generación		
	Total de mexicanos en Estados Unidos	Migrantes mexicanos	Mexicanos de segunda y tercera generación		Total de mexicanos en Estados Unidos	Migrantes mexicanos	Mexicanos de segunda y tercera generación
1996	18.8	6.9	11.9	2008	31.3	11.8	19.5
1997	19.6	7.3	12.3	2009	32.7	11.9	20.8
1998	20.6	7.4	13.3	2010	33.4	11.9	21.5
1999	21.5	7.4	14.0	2011	33.9	11.6	22.2
2000	22.5	8.1	14.4	2012	34.9	11.9	23
2001	23.3	8.5	14.9	2013	35.4	11.8	23.6
2002	25.9	9.9	16.0	2014	35.8	11.5	24.3
2003	27.0	10.2	16.8	2015	36.9	12.2	24.7
2004	27.4	10.7	16.6	2016	36.2	12.0	24.2
2005	28.5	11.1	17.4	2017	37.5	12.2	25.3
2006	29.3	11.1	18.2	2018	38.4	12.3	26.2
2007	30.3	11.8	18.4				

Fuente: Conapo [2019].

Gráfica 5. Migrantes mexicanos en Estados Unidos, 1996-2018
Millones de personas



Fuente: Conapo [2019].

REMESAS EN MÉXICO

La exportación de la mercancía fuerza de trabajo tiene como consecuencia la importación de remesas que envían los migrantes a sus familias, es decir, las transferencias de ingreso —monetario y no monetario— que los migrantes internacionales realizan desde los países de destino a los de origen. Dichos recursos proporcionan flujos de dinero significativos y son una fuente de ingresos relativamente estable [OIM, 2018: 4].

A principios de los noventa del siglo pasado se reportó que México recibió 3 070 millones de dólares en remesas; en 1995 aumentaron a 3 673 millones de dólares, y a 6 573 millones de dólares en el año 2000. Entre 2001 y 2006, las remesas aumentaron de 8 895 millones de dólares a 25 567 millones de dólares. En 2007, se registraron 26 059 millones de dólares por este concepto, y en 2008, por la crisis económica y al reforzamiento de las medidas de contención de la migración aplicadas por Estados Unidos, las remesas cayeron a 25 145 millones de dólares. En 2010, se registró el peor momento de recepción de remesas, con 21 304 millones de dólares. En 2011, hubo un leve repunte con 22 803 millones de dólares y, en 2012, una nueva disminución a 22 438 millones de dólares,

aunque se mantuvo el flujo de migrantes con más de 12 millones durante este periodo (cuadro 10 y gráfica 6).

En la administración de Enrique Peña Nieto (2012-2018), en 2013, se mantuvo la caída de las remesas con un monto de 22 303 millones de dólares, y un total de 11.8 millones de migrantes. Sin embargo, entre 2014 y 2018, las remesas familiares recibidas aumentaron constantemente, al pasar de 23 647 millones de dólares en el primer año a 33 470 millones de dólares en 2018. El número de migrantes recientes llegó a 12.3 millones (cuadro 10 y gráfica 6). En ese año México fue desplazado al cuarto lugar como país receptor de remesas en el mundo. 95 % de las remesas proviene de Estados Unidos y dependen de este recurso cerca de 1.6 millones de hogares mexicanos, que cobran las remesas una vez al mes y las destinan principalmente al gasto en alimentación, vestido y para atender cuestiones de salud familiar. Un dato importante es que cerca de medio millón de micronegocios en hogares reciben remesas: de ellas, 39.3 % es para actividades comerciales; 33.4 % para servicios y 27.4 % industriales. Las tiendas de abarrotes, alimentos y bebidas, los establecimientos de comida, y la elaboración de alimentos procesados son los giros más comunes entre los negocios de los hogares que reciben remesas. Otros usos de las remesas son el pago de deudas, gastos para la educación de los integrantes del hogar o la adquisición de algún terreno, vivienda o enseres domésticos [Conapo, 2019: 115, 133].

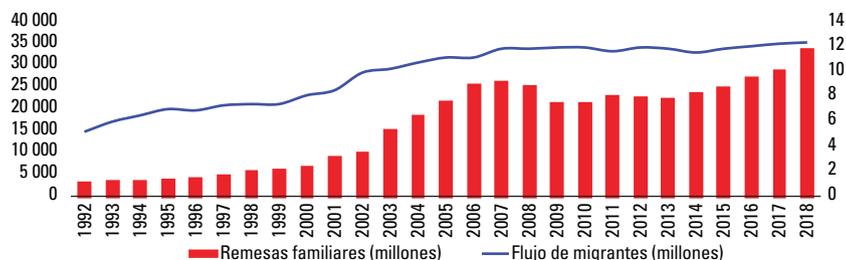
A nivel nacional, los recursos por remesas representan una importante proporción del producto interno bruto (PIB), de entre 2.5 y 3 %. En términos comparativos, representan una amplia ventaja sobre las principales actividades económicas generadoras de divisas, ya que estos envíos históricamente han equivalido a casi 80 % de las exportaciones petroleras y a más de 70 % del superávit de la balanza comercial de maquiladoras, al tiempo que superaron en más de 40 % los ingresos por turismo. Son más del doble de las exportaciones

Cuadro 10. Remesas familiares y flujo de migrantes mexicanos a Estados Unidos, 1992-2018
Millones

Años	Remesas familiares	Flujo de migrantes	Años	Remesas familiares	Flujo de migrantes
1992	3 070	5.2	2006	25 567	11.1
1993	3 333	6.0	2007	26 059	11.8
1994	3 475	6.5	2008	25 145	11.8
1995	3 673	7.0	2009	21 306	11.9
1996	4 224	6.9	2010	21 304	11.9
1997	4 865	7.3	2011	22 803	11.6
1998	5 627	7.4	2012	22 438	11.9
1999	5 910	7.4	2013	22 303	11.8
2000	6 573	8.1	2014	23 647	11.5
2001	8 895	8.5	2015	24 785	12.2
2002	9 814	9.9	2016	26 993	12.0
2003	15 139	10.2	2017	30 291	12.2
2004	18 332	10.7	2018	33 470	12.3
2005	21 688	11.1			

Fuente: Conapo [2019].

Gráfica 6. Remesas familiares y flujos migratorios mexicanos a Estados Unidos, 1992-2018



Fuente: Conapo [2019].

agrícolas, superiores al ingreso por inversión extranjera directa (IED) [Conapo, 2019: 131].

Es importante señalar que el costo de enviar remesas desde Estados Unidos a México ha ido disminuyendo: en 2003 ascendía en promedio a 10.61 dólares el envío de 300 dólares, mientras que en 2017 alcanzó su mínimo histórico de 6.66 dólares. Las ciudades con el costo más bajo para el envío de remesas a México fueron Chicago (5.66 dólares) y Dallas (6.46), fundamentalmente por medio de transferencia electrónica, lo que representó 97.5 % del total de los envíos de remesas. Siete entidades concentraron la mitad de las remesas en México: Michoacán (2 915 millones de dólares), Jalisco (2 797), Guanajuato (2 559), Estado de México (1 680), Puebla (1 558), Oaxaca (1 464) y Guerrero (1 421). Los estados con mayor dependencia de remesas respecto al PIB son: Michoacán (10.9 % de su PIB), Oaxaca (9.6 %), Zacatecas (9.4 %) y Guerrero (9.2 %) [Conapo, 2019: 128-130, 136].

A finales de 2019 se anunció la profundización de la crisis económica a nivel mundial, con una marcada disminución en los precios de las materias primas, especialmente del petróleo [Banco de México, 2020: 13]. Se pierde el bono poblacional de una gran cantidad de jóvenes, en particular mujeres, que son subutilizados en el mercado laboral, en particular los subempleados por insuficiencia de horas y los que podrían formar parte de la fuerza laboral, así como los trabajadores desalentados que renuncian a seguir buscando empleo. Casi 77 % de los trabajadores jóvenes del mundo, a saber, 328 millones de los jóvenes que trabajan en todo el mundo, tiene empleo en el sector informal, frente a 60 %, aproximadamente, de los trabajadores adultos (de 25 años o más). Por lo general, el empleo informal se caracteriza por unas condiciones de trabajo más deficientes y por ofrecer una peor representación y protección sindical a nivel laboral [ORT, 2020a: 8]. El peor escenario para un trabajador es el desempleo, que afecta a millones de jóvenes en el mundo. La quinta parte de esta población no tiene

trabajo ni participa en ninguna actividad educativa o formativa; se les discrimina diciendo que son jóvenes que ni estudian ni trabajan (“ninis”).

LA CRISIS ECONÓMICA Y LOS EFECTOS DE LA PANDEMIA POR EL VIRUS SARS-CoV-2 (COVID-19) EN ÁMBITOS MUNDIAL Y NACIONAL

El mundo cambió drásticamente después del 11 de febrero de 2020, cuando la Organización Mundial de la Salud dio a la nueva enfermedad de coronavirus el nombre de covid-19, para después considerar a la pandemia como el más grande desafío que enfrenta la humanidad desde la Segunda Guerra Mundial. La pandemia obligó al establecimiento de medidas drásticas para evitar su propagación, lo que afectó considerablemente la actividad económica mundial. La pobreza y la vulnerabilidad están íntimamente ligadas a la pandemia que asoló el mundo en 2020.

Inicialmente el virus fue traído a México por viajeros de clase alta y turistas. Sin embargo, mató sobre todo a mexicanos pobres que no pueden pagar servicios de salud privados, mantener la sana distancia en sus viviendas ni prescindir de la interacción social por sus condiciones de empleo, y que llevan décadas con una mala alimentación que ha provocado tasas muy altas de enfermedades crónicas [Masferrer, 2020: 18].

La Cepal, OIT y otros organismos internacionales estimaron la pérdida de empleos en América Latina, en los primeros tres meses de 2020, en 37.5 millones, de los cuales 17 millones de empleos eran formales, aunque el empleo informal llegó a 62 % del total de la población de la región. En este contexto, los países más pequeños y los que dependen de los servicios serían los más afectados. La pérdida permanente de empleo formal podría incluso sobrepasar 25 %. En cuanto a las industrias, los escenarios anteriores supondrían que el sector de comercio, restaurantes y hoteles puede perder millones de

empleos formales, seguido por la manufactura (3 millones) y el transporte (1 millón de empleos formales) [Altamirano *et al.*, 2020: 4].

En Estados Unidos, en abril de 2020 se reflejó un fuerte deterioro ante las medidas para contener la propagación de la covid-19: la caída del empleo fue la más alta desde que se tiene registro. A su vez, la tasa de desempleo aumentó de 4.4 % en marzo a 14.7 % en abril de 2020. De manera relacionada, las solicitudes de seguro de desempleo se incrementaron desde el inicio de la pandemia, rebasando los 22 millones en la semana que concluyó el 25 de abril [Banco de México, 2020: 13].

Las estimaciones para China fueron de 20 millones de desempleados, y la Unión Europea sumó 12 millones de trabajos destruidos en los primeros meses de la crisis de salud. La contracción de la economía más fuerte se dio en China (-6.8) epicentro de la pandemia), y América Latina se vio afectada (-5.3), siendo Brasil, Argentina y México los países más golpeados en la región. La parálisis temporal de la economía global puso en la calle a cerca de 200 millones de trabajadores en todo el mundo en solo tres meses [Clacso, 2020: 23].

Los jóvenes son quienes más padecen las consecuencias sociales y económicas de la pandemia, corren el riesgo de seguir haciendo frente a los efectos de la misma a lo largo de toda su vida laboral, y de pasar a constituir la “generación del confinamiento”. Padecen sus consecuencias adversas en varios ámbitos, en particular la interrupción de los programas educativos o de formación, pérdida de empleo y de ingresos, así como mayores dificultades para encontrar trabajo.

Los datos del deterioro del mercado de trabajo se profundizaron en este periodo, ya que 77 % de los jóvenes trabajadores en todo el mundo (328 millones) tenía un empleo en el sector informal, frente a alrededor de 60 % de los adultos trabajadores (de 25 años, o más). El índice de informalidad laboral de los jóvenes oscila entre 32.9 % en Europa y Asia Central, y 93.4 % en África. Ya habíamos señalado que antes de que

surgiera la crisis de la covid-19 más de 267 millones de jóvenes no tenían empleo ni participaban en ningún programa educativo. Por lo general, los jóvenes (entre 15-24 años) son más proclives a estar desempleados o a tener un empleo de peor calidad que los adultos (25 años o más). En 2019, más de tres cuartas partes de los trabajadores jóvenes tenían empleo informal (en particular en África y Asia meridional), lo que los condujo a una situación de vulnerabilidad frente a las crisis y las recesiones económicas [OIT, 2020a: 2, 7].

Son las clases populares y los países más pobres los que enfrentaron con más fuerza las consecuencias económicas y sociales de la doble crisis. Para los grandes centros financieros, las corporaciones multinacionales y las oligarquías locales su preocupación central era cómo evitar los quebrantos en algunos de sus negocios; se buscaba reactivar la economía capitalista lo antes posible y sin costo alguno que mermara sus ganancias, mientras millones de trabajadores en el desempleo masivo carecen hasta de lo mínimo para sobrevivir. Su futuro pende de un hilo, cuando no son ellos quienes toman las decisiones certeras que pongan a salvo sus intereses.

La Cepal estimaba que el PIB de América Latina y el Caribe podría disminuir 9.1 % en 2020. Los factores externos que conducirían a esta situación son la caída prevista de las exportaciones (20 %), la disminución de las remesas a la región (alrededor de 20 %) y la merma del consumo en el sector turismo (las llegadas de turistas disminuyeron un 35 % en América del Sur y Centroamérica, y un 39 % en el Caribe durante los primeros cuatro meses del año, en comparación con el mismo periodo de 2019). Las mujeres se verán especialmente afectadas, ya que es más probable que trabajen en servicios de alojamiento y alimentación (60 % de los trabajadores) que los hombres, una medida indirecta del empleo en el sector del turismo [ONU, 2020: 10].

La pandemia de covid-19 impuso cambios a nivel global en la movilidad, desde el cierre de fronteras, prohibiciones de

vuelos, restricciones de visas y acceso al asilo para evitar contagios. Para la tercera semana de marzo, las políticas de Estados Unidos y México eran claras. El 20 de marzo la frontera México-Estados Unidos se cerró para todos los viajes no esenciales, y los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades (CDC, por sus siglas en inglés) emitieron una orden que establece que toda la gente que cruzara sin la documentación correcta en los puertos de entrada, o entre estos, sería expulsada a México de manera expedita o deportada a sus países de origen sin el debido proceso. El 22 de marzo la Secretaría de Relaciones Exteriores accedió a aceptar a los mexicanos, así como hasta a 100 personas de Guatemala, Honduras y El Salvador, al día. Entre el 20 de marzo y el 26 de abril, el Instituto Nacional de Migración (INM) deportó a más de 3 600 migrantes, dejando a 106 en detención migratoria. Los albergues con capacidad para establecer condiciones de cuarentena recibieron aproximadamente 700 detenidos con casos de asilo pendiente, gracias al apoyo financiero del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para Refugiados (ACNUR) [Masferrer, 2020: 16].

Lo difícil de estas medidas radica en que muchos de los cambios laborales se dan fuera de la normatividad vigente, ya que muchos trabajadores mexicanos que viven del lado mexicano trabajan de manera informal en Estados Unidos en tareas domésticas, de jardinería y agricultura y en otros sectores donde prevalece la informalidad. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) estimó un aumento de la tasa de desocupación en 2020 y 2021, así como la caída de la actividad económica en México, aunque en 2019 se había registrado un decrecimiento de -0.1. Para los más de 15 millones de mexicanos ocupados en el sector informal, quedarse en casa para seguir las indicaciones de distanciamiento social que el gobierno recomendó significó dejar de generar el ingreso que les permite sobrevivir cada día. Muchos tuvieron que decidir entre exponerse al virus o pasar hambre. Es muy probable que la

población dedicada a este sector se viera mucho más expuesta a los efectos del virus, además de sufrir una baja en sus ingresos por la crisis económica que genera el distanciamiento. Una gran parte de los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos trabajaba en sectores que en gran medida cerraron a inicios de la pandemia, en particular los restaurantes.

Previamente a la crisis, más de 10 % de los inmigrantes mexicanos empleados trabajaba en restaurantes; en Texas este porcentaje era un poco más pequeño, de alrededor de 9 %. Los inmigrantes mexicanos también se dedican principalmente a la construcción, y muchas de estas se suspendieron o cancelaron como resultado de la pandemia. A la mayoría de estos trabajadores se le dio licencia o sus horas de trabajo se redujeron drásticamente. Algunos inmigrantes mexicanos que trabajaban en sectores esenciales no se vieron afectados y conservaron sus empleos, como los que trabajan en jardinería o agricultura. Sin embargo, en general las medidas de distanciamiento social resultaron muy perjudiciales para los inmigrantes hispanos. De hecho, en Texas menos de uno de cada ocho trabajadores nacidos en México tiene un empleo que se pueda realizar fácilmente desde casa. Esta situación también afecta las remesas; el Banco Mundial pronosticó un descenso de 20 % para 2020, aunque el tiempo desmintió esas proyecciones. Conforme se suavicen las normas respecto a no salir y se reabran los negocios alrededor del mundo, será más sencillo sopesar si la gente tiene menos dinero para mandar a sus familias y en qué medida [Masferrer, 2020: 8-10, 13].

Los trabajadores informales en 2020 representaban 56.2 % de la población ocupada, lo que equivale a 31.3 millones de trabajadores, frente a 24.4 millones de trabajadores formales. Los ocupados en la informalidad son los más vulnerables ante la emergencia sanitaria y la desaceleración económica, ya que no cuentan con seguridad social y sus ingresos son más bajos. Las personas más vulnerables en este sentido son las que se encuentran ocupadas en: i) trabajo

subordinado; ii) trabajo por cuenta propia; iii) trabajo en los sectores más afectados; y iv) ocupados sin seguro de desempleo. Para México, la enfermedad representó un agravamiento de la pobreza generada en el periodo neoliberal por los ingresos decrecientes y el alejamiento del Estado en la inversión social. La crisis de la pandemia y el rezago social se vinculan con los niveles de pobreza del neoliberalismo, que alcanzaron a 50 % de la población mexicana en pobreza y pobreza extrema [Coneval, 2020: 11-12].

Sin embargo, esta situación es mucho más complicada para los jóvenes, porque ellos ganan menos que los adultos en edad de trabajar y son más vulnerables frente a las crisis que repercuten de manera adversa en los ingresos. La OIT señala que en 64 países (que representan 30 % de los jóvenes empleados en todo el mundo), los ingresos por hora son, en promedio, 71 % más elevados para los adultos en edad de trabajar que para los jóvenes. Ello pone de manifiesto el hecho de que los jóvenes se desempeñan en actividades y sectores de baja remuneración (muchos de los cuales se han visto muy afectados por la crisis de la covid-19), habida cuenta de su menor experiencia. Por otro lado, al disponer de menores niveles de ahorro, los jóvenes son más vulnerables a las crisis que repercuten en los ingresos. Las personas menores de 30 años integran alrededor de 70 % de los flujos migratorios a escala internacional. Muchos jóvenes migrantes han padecido las consecuencias del cierre de lugares de trabajo y de fronteras, y no han podido retomar su trabajo ni volver a su país de origen [OIT, 2020a: 8].

Durante la pandemia los trabajadores poco calificados también han sido fuertemente golpeados ya que no tienen la opción de trabajar desde casa. Las pérdidas de ingresos también parecen haber sido desiguales según el género: entre los grupos de ingreso más bajo, las mujeres se vieron más perjudicadas en algunos países. La Organización Internacional del Trabajo calcula que en la pandemia casi 80 % de los

aproximadamente 2 000 millones de personas que están empleadas en el sector informal a nivel mundial se ha visto afectado de manera significativa. Por vez primera se proyecta un crecimiento negativo para todas las regiones en 2020: Estados Unidos (-8.0 %); Japón (-5.8 %); Reino Unido (-10.2 %); Alemania (-7.8 %); Francia (-12.5 %), Italia y España (-12.8 %). Se prevé que en 2021 la tasa de crecimiento de las economías avanzadas mejorará a 4.8 %; en consecuencia, el PIB del grupo en 2021 se ubicará alrededor de 4 % por debajo del nivel de 2019 [FMI, 2020: 3, 9].

Pero aun así se observan importantes diferencias entre las economías a escala individual en función de la evolución de la pandemia y la eficacia de las estrategias de contención; las diversas estructuras económicas (por ejemplo, dependencia de los sectores gravemente afectados, como turismo y petróleo); el uso de flujos financieros externos, incluidas las remesas, y las tendencias del crecimiento previas a la crisis. En China, donde está en marcha la recuperación tras la fuerte contracción registrada en el primer trimestre, se proyecta un crecimiento de 1.0 % en 2020, apoyado en parte por políticas de estímulo. India se puede contraer 4.5 % tras un periodo de confinamiento más largo y una recuperación más lenta de lo previsto en abril. En América Latina, donde la mayoría de los países aún está luchando para contener las infecciones, se proyecta que las dos economías más grandes, Brasil y México, sufran contracciones en 2020 de 9.1 y 10.5 %, respectivamente. Las perturbaciones provocadas por la pandemia, así como la considerable merma del ingreso disponible de los países exportadores de petróleo tras el drástico decremento de los precios de los combustibles implican fuertes recesiones en Rusia (-6.6 %), Arabia Saudita (-6.8 %) y Nigeria (-5.4 %), mientras que el desempeño de Sudáfrica (-8.0 %) se verá gravemente afectado por la crisis sanitaria. Este año el comercio mundial sufrió una profunda contracción, de aproximadamente -11.9 %, debido a la demanda mucho más débil de bienes y

servicios, incluido el turismo. Se prevé que conforme la demanda interna repunte gradualmente el próximo año, el crecimiento del comercio aumente en alrededor de 8 % [FMI, 2020: 9-10].

América Latina y el Caribe constituyen una de las regiones más desiguales del mundo; en 2019, 77 % de la población pertenecía a grupos de ingreso bajo o medio bajo (es decir, contaba con un ingreso per cápita inferior a tres veces la línea de pobreza) y no disponía de ahorros para hacer frente a una crisis. Los efectos diferenciados de la covid-19 podrían empeorar esta situación debido a la fuerte caída de la actividad económica que incrementó la tasa de desempleo de 8.1 % en 2019 a 13.5 % en 2020. Se estima que la tasa de pobreza aumentará siete puntos porcentuales en 2020, hasta alcanzar 37.2, mientras que la de la extrema pobreza se incrementará 4.5 puntos porcentuales, de 11.0 % - 15.5 %, lo que representa un aumento de 28 millones de personas [ONU, 2020: 13].

No es de extrañar que, en el caso de México, la crisis económica que se venía perfilando desde antes de 2019 se vinculara con la crisis sanitaria de 2020, lo que profundizó la precariedad laboral y la pobreza de los trabajadores con una caída de más de nueve puntos en la economía y el incremento del desempleo. En el primer trimestre se paralizó la economía y, en el segundo trimestre se tuvo una pérdida acumulada de más de un millón de empleos formales en las micro, pequeñas y medianas empresas, y varios cientos de miles de empleos de la llamada economía informal. Esta combinación de dos crisis vino a deteriorar, aún más, las condiciones de vida de los trabajadores como se ha visto a lo largo del capítulo, en particular de los jóvenes, la población indígena y los trabajadores informales. La “nueva normalidad” perfila dificultades para abrir la economía por nuevos rebotes de la pandemia; se dibuja un panorama muy complicado para el mercado de trabajo, sobre todo en el caso de los jóvenes, y aunque de forma muy desigual, la configuración de nuevos espacios laborales y

la declinación paulatina de muchas actividades por la incorporación de las nuevas tecnologías, así como la incorporación de nuevas habilidades y destrezas por la nueva forma de organización del trabajo, muestra el dinamismo de las nuevas actividades, la intensificación de servicios de higiene y sanitarios, el aumento explosivo de las plataformas digitales y el teletrabajo, que están relacionados con las nuevas tecnologías así como con la adquisición de nuevas habilidades y destrezas que los jóvenes están dispuestos a enfrentar. Hay visos de organización de estos trabajadores que buscan el respeto de sus derechos laborales y la regularización de sus actividades que se han mantenido en la informalidad por el dominio pleno de las empresas que tienen el control de las plataformas digitales.

CONCLUSIONES

La economía mexicana se reestructuró ante las necesidades de la acumulación capitalista en el contexto del neoliberalismo impuesto desde el exterior por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Ante el grave endeudamiento de la economía mexicana y para garantizar el pago, se desarrolló un programa de liberalización y privatización de las empresas estatales, el control salarial y la precarización del mercado de trabajo en beneficio del capital.

Las políticas neoliberales provocaron una pérdida acumulada del poder adquisitivo superior a 75 % con respecto al pico más alto alcanzado en 1976. Se utilizó la ventaja salarial para atraer inversiones con el ofrecimiento de una fuerza de trabajo abundante, barata y controlada, además de contar con una posición estratégica con Estados Unidos (el mercado más grande del mundo); todo esto incentivó las inversiones y el establecimiento de múltiples capitales, sobre todo del sector automotriz.

La aplicación de la política neoliberal redujo la participación del Estado en la economía al privatizar las empresas del sector público, ampliar los mercados con la apertura comercial, la desregulación, la eliminación de los subsidios generales, entre otros, que bonificaron las ganancias capitalistas. Se amplió el ejército de desempleados, la economía creció poco, lo mismo que el empleo formal, y aunque la informalidad se amplió, mediante la subcontratación, el trabajo personal y el trabajo temporal, con la Reforma Laboral implantada en 2012 se pudieron ajustar, justificar y regular las nuevas formas de contratación con la formalización de muchas actividades que beneficiaron a las grandes empresas nacionales y extranjeras.

La política salarial en México logró reducir el costo laboral, pero también profundizó el deterioro de las condiciones de vida de la mayor parte de la población al imponer los topes salariales, desde mediados de la década de los setenta hasta la última administración priista que destruyó la escasa oposición obrera en la defensa de los derechos sindicales, la contratación colectiva, el derecho de huelga, de sindicalización, y que logró una mayor explotación del trabajo con la flexibilidad laboral y el desarrollo tecnológico que permitió la reorganización del trabajo con las nuevas tecnologías más intensivas, además de la extensión de la jornada de trabajo.

En diciembre de 2018, tomó posesión la administración del presidente Andrés Manuel López Obrador y anunció el cambio del modelo neoliberal, con el anuncio de un aumento de los salarios mínimos por arriba de la inflación, que busca recuperar el poder adquisitivo de los trabajadores después de más de treinta años de política neoliberal. Por fin se iniciaba el camino de la recuperación. El incremento al salario mínimo anunciado para 2019 fue de 16 %. En términos nominales se pasó de 88.50 pesos al día a 102.68, en tanto en la frontera norte se incrementó 100 %, lo que ubicó el salario mínimo en 176.72 pesos diarios, es decir, se modificó la política de los

llamados topes salariales que permitieron el desplome del poder adquisitivo.

Se desarrolló un programa para que los jóvenes tuvieran expectativas de desarrollo mediante diferentes programas de becas escolares; de estabilidad laboral, para regularizar a los eventuales registrados en el IMSS, la regulación de la subcontratación. Asimismo, el aumento de la inversión en los sistemas de salud con el acceso a la cobertura universal, así como el mejoramiento de la infraestructura de atención a la salud para garantizar la preparación en materia de salud pública de la región y el derecho básico a la salud.

La aparición de la pandemia de covid-19 mostró las terribles condiciones en que el neoliberalismo dejó a la mayor parte de la población del país y las terribles consecuencias que se sufren ante la necesidad de establecer medidas de distanciamiento social y el confinamiento, que afectaron principalmente el empleo informal, que representa, como vimos, más de 60 % del empleo total, en particular en el sector de los servicios. Estos trabajadores tienen una capacidad de ahorro muy limitada, y enfrentar la crisis económica derivada de la crisis sanitaria los afecta de manera directa.

Las mujeres son doblemente explotadas por su función social y la valorización capitalista. Las actividades económicas, como vimos, son desarrolladas en la informalidad en trabajos por cuenta propia y en actividades de servicios (trabajadoras del hogar, transporte, servicios empresariales y servicios sociales). Los datos de la Organización de las Naciones Unidas señalan que 78 % de las mujeres en el mercado laboral carece de seguridad social y estabilidad en el empleo, por lo que la pandemia del coronavirus y las políticas neoliberales las golpeó de manera mucho más dramática que al resto de la población.

REFERENCIAS

- Altamirano, Á., O. Azuara y S. González [2020], “¿Cómo impactará la covid-19 al empleo? Posibles escenarios para América Latina y el Caribe”, *Políticas Sociales en Respuesta al Coronavirus*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), abril, <<https://cutt.ly/DHr0902>>.
- Banco de México [2020], “Reunión de la Junta de Gobierno del Banco de México con motivo de la decisión de política monetaria anunciada el 14 de mayo de 2020”, minuta número 76, 26 p
- Cepal [2018], *La ineficiencia de la desigualdad (LC/SES.37/3-P)*, Santiago.
- Cepal/ort [2019], “El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe: antiguas y nuevas formas de empleo y los desafíos para la regulación laboral”, *Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe*, núm. 20 (LC/TS.2019/31), Santiago, <<https://cutt.ly/uHr2HKQ>>.
- Cesop (Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública) [2018], *La renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, septiembre, Cámara de Diputados, LXIV Legislatura, documento de trabajo, núm. 288: 31 p., <www.diputados.gob.mx/cesop>.
- Chomsky, N. y H. Dieterich [1999], *La sociedad global. Educación, mercado y democracia*, México, Joaquín Mortiz.
- Conapo [2019], *Anuario de migración y remesas México*, México, Segob-Conapo/Fundación BBVA Bancomer.
- Coneval [2020], *La política social en el contexto de la pandemia por el virus SARS-CoV-2 (covid-19) en México*, México, Coneval, <<https://cutt.ly/THr9N5P>>.
- Flores Curiel, D. y J. N. Valero Gil [2003], *Tamaño del sector informal y su potencial de recaudación en México*, Universidad Autónoma de Nuevo León/Facultad de Economía/Centro de Investigaciones Económicas, <<https://cutt.ly/QAaFxOL>>.

- FMI [2020], *Actualización de las perspectivas de la economía mundial*, junio.
- Garavito Elías, R. A. [2016], “Salario mínimo y proceso de acumulación capitalista en México 1939-2014”, en Delia Margarita Vergara Reyes (coord.), *Innovación, salarios y eficiencia productiva*, Ciudad de México, IIEc-UNAM: 291-318.
- González Chávez, G. [2018], *Mercado de trabajo en México. Acumulación, salario y ganancia*, México, IIEc-UNAM.
- IMSS [2020], Datos abiertos del Seguro Social, <<https://cutt.ly/gAaFEAz>>, consultado el 11 de febrero de 2020.
- Inegi [2020], Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, <<https://cutt.ly/GAaFYEe>>, consultado el 11 de febrero de 2020.
- Inegi [2018], “Indicadores oportunos de ocupación y empleo”, mayo, en <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>>.
- Inegi [2014], “Indicadores oportunos de ocupación y empleo”, mayo, en <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>>.
- Marx, C. [1999 (1867)], *El Capital. Crítica de la economía política*, 11a. edición, México, Siglo XXI, 8 volúmenes.
- Masferrer, C. (coord.) [2020], “Notas sobre migración y desigualdad”, Seminario Migración, Desigualdad y Políticas Públicas, núm. 4, El Colegio de México.
- Nueva Central de Trabajadores [2020], “¡Nuestras demandas no son virtuales!”, *Nuestra América XXI, Desafíos y Alternativas*, junio, (44): 6-7.
- OIM [2020], *Informe sobre las migraciones en el mundo*, 23, <<https://cutt.ly/IAaFSBB>>.
- _____ [2018], *Informe sobre las migraciones en el mundo*, editores Marie McAuliffe (OIM) y Martin Ruhs (Universidad de Oxford), Ginebra, Suiza.
- OIT [2020a], *Observatorio de la OIT: el covid-19 y el mundo del trabajo*, 4a. edición.
- _____ [2020b], *World Employment and Social Outlook: Trends 2020*, International Labour Office-Geneva, ILO.

- _____ [2019], *Panorama laboral 2019*, Lima, OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- ONU [2020], “Informe: el impacto del covid-19 en América Latina y el Caribe”, julio.
- Román Sánchez, Y. G. [2013], “Precariedad laboral de la población joven asalariada en México. Un estudio comparativo en tres ciudades: Toluca, Tijuana y Mérida”, tesis doctoral, México, Universidad Autónoma del Estado de México.
- Samaniego Breach, N. [2014], “La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado”, *Economíaunam*, FE, IIEC, FES Aragón, FES Acatlán-UNAM, 11 (33): 52-77.
- Sotelo Valencia, A. [2019], *Estados Unidos en un mundo en crisis. Geopolítica de la precariedad y la superexplotación del trabajo*, México, UNAM/Anthropos.

6. LA POLÍTICA DE SALARIOS MÍNIMOS EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA DE COVID-19

*Andrés Peñaloza Méndez**

INTRODUCCIÓN

El presente texto se orienta a analizar la nueva política de los salarios mínimos a través de las tres primeras fijaciones salariales llevadas a cabo durante la presidencia de Andrés Manuel López Obrador, contrastando las dos primeras con la tercera de ellas, misma que se realiza en el contexto de la pandemia de la covid-19.

Se hace un repaso de las narrativas y perspectivas patronales, obreras, gubernamentales y de la sociedad civil, con sus correspondientes matices, en torno a la política salarial.

Se ponderan los logros alcanzados y los retos para la segunda mitad del sexenio, identificando, por un lado, los escollos ideológicos y de intereses egoístas en lo económico y político que separa la retórica de las intenciones de transformación. Por el otro lado, se reconocen avenidas para ensanchar la narrativa salarial en las acciones y políticas públicas que, desde dentro y fuera del gobierno, contribuyen a cambios verdaderos hacia un salario mínimo para el bienestar familiar con fundamento constitucional.

Por último, debo apelar a la benevolencia de quien lee por las notas de carácter personal justificadas, empero, por el empeño epistemológico de socialización de experiencias.

* Doctor en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México y ex-presidente de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Contacto: <apm63mx31@gmail.com>.

El gobierno de México (2018-2024) se propone “transitar de una política deliberada de contención del salario mínimo a una de recuperación gradual, responsable y sostenible, producto de un amplio consenso entre gobierno, sindicatos y representantes empresariales” [STPS, 2020].

El antecedente es el Compromiso 80 del presidente de la República, donde se establece que “el salario mínimo nunca se fijará por debajo de la inflación” enunciado el 1 de diciembre de 2018 en el Zócalo capitalino. En esa línea, el 10 de diciembre de 2020 el Senado aprobó, mediante un dictamen que modifica el artículo 90 de la Ley Federal del Trabajo (LFT), que la fijación anual de los salarios mínimos, o la revisión de los mismos, nunca esté por debajo de la inflación observada durante el periodo transcurrido de su vigencia.

Como se advertirá, los propósitos y el alcance gubernamental en materia salarial eran sumamente modestos.

En los hechos, el horizonte se amplía debido a tres factores: primero, una larga y persistente lucha de sindicatos, movimientos sociales, académicos y sociedad civil con alianzas internacionales opuestos a las políticas de topes salariales y de *dumping* salarial para justificar competitividad y pingües ganancias; segundo, un consenso de orientación centrista (socialdemócrata) en sectores patronales, sindicales y actores políticos, para emprender un proceso de recuperación salarial a partir de 2017, previa desindexación del salario mínimo (2016),¹ y tercero, una mirada al interior y fuera del gobierno para encauzar la recuperación del poder adquisitivo en el marco constitucional.

¹ Decreto por el que se declaran reformadas y adicionadas diversas disposiciones de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de desindexación del salario mínimo [Segob, 2016].

En los dos primeros años de la actual administración federal una de las políticas públicas con mayor respaldo social y político, tanto de los que apoyan como los detractores del obradorismo, fue la política de recuperación de los salarios mínimos. El consenso logrado hizo posible dos incrementos históricos: de 16 y 20 %, este último no registrado en 44 años.

EN LA TERCERA FIJACIÓN SE MANTIENE LA RUTA DE LA RECUPERACIÓN SALARIAL, PERO CON EL RIESGO DE RALENTIZAR DICHO PROCESO

El Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami) resolvió el 16 de diciembre de 2020 un alza de 15 % a los minisalarios, vigentes a partir del 1 de enero de 2021. Con dicha decisión se mantiene la ruta de la recuperación salarial, pero con el riesgo de ralentizar dicho proceso en perjuicio de las aspiraciones de la población trabajadora y de un desarrollo con bienestar.

El salario mínimo se fija en 141.70 en el país y en 213.39 en la Zona Libre de la Frontera Norte (ZLFN). Un aspecto positivo, sin duda. En términos nominales producto de las últimas tres fijaciones, se acumularía un aumento de 51 %; en términos reales próximo a 40 por ciento.

Sin embargo, debe advertirse que el porcentaje es una cuarta parte menor a lo conseguido un año antes (20 %). Esto entraña el riesgo de iniciar una desaceleración en el proceso de fortalecimiento del poder de compra de los minisalarios. De esta manera, se acota el horizonte de la política de recuperación del poder adquisitivo al grado de no alcanzar ni siquiera lo que se percibe en una hora en Estados Unidos ni el salario actual de nuestros vecinos del sur.

El 10 de diciembre de 2020, el presidente López Obrador propuso públicamente —en la misma dirección del sindicalismo agrupado en el Congreso del Trabajo— el incremento de 15 % a los salarios mínimos, monto aprobado por voto

mayoritario del sector obrero y gubernamental y no por unanimidad, como había ocurrido años atrás. El involucramiento directo del presidente en la fijación salarial podría facilitar que sea reexaminado, y eventualmente reconsiderar el objetivo-meta de 171.07 pesos para el salario mínimo al término del sexenio establecido en el programa sectorial Trabajo y Previsión Social 2020-2024 [DOF, 2020a]. Una cantidad alejada del mandato constitucional. Esto implica un rango de crecimiento entre 12 y 15 % anual.

Un liliputiense objetivo para el salario mínimo al término de la presente administración alienta las presiones de los sectores conservadores, particularmente del lado patronal, como ha ocurrido en la fijación salarial para 2021 para ralentizar el ritmo de la recuperación del poder de compra obrero y obstaculizar un desarrollo con bienestar. También es muy probable que esa decisión desvanezca la modesta recuperación de los salarios contractuales en promedio del orden de 6 por ciento.

En rigor, esta postura al interior del gobierno federal ha sido derrotada. Desde la duplicación del salario mínimo en la ZLFN en 2019 se supera el objetivo-meta del sector Trabajo y Previsión Social (171.07 *vs.* 176.72 pesos). Al siguiente año alcanza los 185.56 pesos (aun cuando no se aplicó el monto independiente de recuperación —MIR— por 14.67 pesos). En 2021 al salario en la ZLFN, además del 6 % por factor inflacionario se le añaden 15.75 pesos para llegar a 213.39 pesos, una cantidad prácticamente igual a la propuesta patronal para este sexenio.

Si bien desde la primera fijación salarial hasta la tercera bajo el gobierno federal se superan las metas sexenales del sector Trabajo y Previsión Social y de la patronal, la sociedad se debe preparar para consolidar lo avanzado y dirigir la política de recuperación del poder adquisitivo por el cauce constitucional, de modo que, por lo menos, se pueda llegar a los niveles registrados en 1976.

Medio siglo después, el Consejo de Representantes de la Conasami cede a los cuestionamientos sociales y dentro del gobierno, acrecentados en los dos últimos años, para fijar los salarios para las personas trabajadoras del hogar y jornaleras agrícolas situándolos en 154.03 y 160.19 pesos, respectivamente. Cantidades, empero, muy inferiores a los rangos propuestos por las organizaciones sindicales, civiles y de especialistas, de 248 a 500 pesos para trabajadoras del hogar, y de 300 pesos para jornaleros.

Es decir, se opta por montos pequeños para saldar este pendiente. Da la impresión de que dichos salarios profesionales se definieron con gran veleidad. Valdría la pena que el Consejo de Representantes se plantee su ulterior revisión para desvanecer cualquier dejo discriminatorio, y con justicia cubra la deuda social con las más de cinco millones de personas trabajadoras del hogar y jornaleros agrícolas.

Por muchos años se justificó la carencia de presupuestos para realizar los estudios pertinentes para motivar y fundamentar el establecimiento de los salarios mínimos, no solo para las personas jornaleras agrícolas sino también para las trabajadoras del hogar. Se solicitaban 6.5 millones de pesos para llevar a cabo cada uno de los estudios.

Empero, bastaron 21 meses para elaborar los estudios técnicos bajo la dirección y coordinación de Andrés Peñaloza Méndez en su periodo de presidente de Conasami, organismo público descentralizado de la Administración Pública Federal, para documentar, visibilizar y exhortar reiteradamente a los sectores gubernamental, obrero y patronal a solventar este pendiente y saldar la enorme deuda social contraída con los 2 330 000 jornaleros agrícolas que, junto con sus familias, suman 8 133 000 personas.

No había ya pretextos para que el Consejo de Representantes, la instancia tripartita responsable legalmente de la fijación de salarios mínimos general y profesionales, cumpliera con la LFT y subsanara una omisión de cincuenta años que en nada abonaba a la cultura de la legalidad ni al bienestar social.

JORNALEROS AGRÍCOLAS

Las acciones emprendidas por la Nueva Central de Trabajadores (NCT), el Sindicato Independiente Nacional Democrático de Jornaleros Agrícolas (Sindja) del Valle de San Quintín, así como la iniciativa Alianza Campo Justo, conformada por personas jornaleras agrícolas con el acompañamiento de organismos como el Centro de Derechos Humanos de la Montaña Tlachinollan, la Red Nacional de Jornaleros y Jornaleras Agrícolas (REJJA) y Fundar, Centro de Análisis e Investigación, es una muestra de cómo las acciones promovidas por organismos civiles, gremios, especialistas y movimientos sociales logran llenar vacíos o corregir desviaciones en las políticas públicas por medio de la denuncia y la elaboración de propuestas de atención integrales con perspectiva de derechos.

Las 2 330 305 personas jornaleras agrícolas representan 35.45 % y 74.98 % de la población subordinada y remunerada de este mismo sector (3 107 910) respecto de la población ocupada del sector primario (6 574 359).

Del total de las personas jornaleras, 87.4 % corresponde a varones. La edad promedio es de 37.4 años, 44.7 % tiene de 25 a 44 años. La escolaridad promedio es apenas la primaria terminada (6.7 años). El 9.4 % de las personas jornaleras agrícolas no sabe leer ni escribir, muy superior a 2.9 % de la población ocupada con la misma condición.

La familia jornalera agrícola es de 8 133 636 personas. Ocho de cada diez personas jornaleras tiene hijos; en promedio, las

familias jornaleras se componen por 5.2 personas; el promedio nacional es de 3.7. Del total de esta población, los infantes (de 0 a 12 años) representan una cuarta parte, y un porcentaje significativo se torna trabajo infantil.

Se estima que 37.5 % de las unidades del sector primario empleadoras son susceptibles de utilizar trabajo infantil; realidad hiriente cuantificada en 714 326 infantes entre 5 y 17 años en 2017. Es de destacar que seis de cada diez infantes declararon no recibir ingresos por su labor, mientras que 20.8 % recibía hasta un salario mínimo, y únicamente 3.0 % más de dos y hasta tres salarios mínimos.

La mayor parte de las personas jornaleras agrícolas se ubica en localidades rurales (98.7 %). Las cinco principales entidades federativas en las que se concentra 48.1 % de las personas jornaleras agrícolas son: Veracruz, 12 %; Michoacán, 12 %; Estado de México, 8.9 %; Puebla, 8.5 %, y Chiapas, 6.7 %, quienes además de emplearse en sus entidades suelen migrar a los campos del centro y norte del país. Los registros patronales del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) muestran el número de empresas registradas por sector de actividad económica, tamaño de empresa, entidad, entre otras variables. En el caso del sector agrícola, para abril 2020 se reportaban un total de 22 100 registros patronales, lo cual representa 2.2 % respecto del total de registros del IMSS. Por entidad federativa, los registros patronales con mayor participación en este sector en 2020 son Michoacán, 13.7 %; Sinaloa, 11.5 %; Jalisco, 9.8 %; Sonora, 9.8 %; y Chihuahua, 9.0 por ciento.

El 52.3 % no cuenta con servicios básicos en su vivienda y 30.9 % presenta una alimentación insuficiente.

Los riesgos de trabajo de las personas jornaleras están por encima del promedio laboral; 83 % se encuentra expuesta a temperaturas extremas y lluvias; 81.8 % permanece agachado o de pie por largos periodos; 68.1 % carga cosas pesadas, y 54.8 % tiene una exposición frecuente a agroquímicos.

Padecen con mayor frecuencia que el resto de la población enfermedades respiratorias, dermatológicas, intestinales y crónico-degenerativas (cardiopatías, diabetes y cáncer). De acuerdo con los registros de riesgos en el trabajo del IMSS, las lesiones más frecuentes de las personas jornaleras afiliadas son heridas de la muñeca y mano, y luxación, así como esguince y torcedura de articulaciones y ligamentos del tobillo y del pie.²

Como agravante de la situación de las personas jornaleras debe indicarse la ausencia de un programa o estrategia de coordinación interinstitucional y entre los niveles de gobierno (federal, estatal y municipal), lo cual resta efectividad para la atención de esta población, fundamental para las actividades económicas esenciales y la producción de alimentos para la población.

Cabe recordar el desmantelamiento del Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas (PAJA) vigente de 2001 a 2018,³

² Datos obtenidos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) y de la Encuesta Nacional de Jornaleros Agrícolas.

³ De acuerdo con la metaevaluación realizada en 2012 por el Consejo Nacional para la Evaluación de la Política Social (Coneval), la población atendida (PA) por el programa durante 2011 fue de 99.53 % de la población objetivo (PO), además, los beneficiarios muestran un alto grado de satisfacción, pues nueve de cada diez beneficiarios se dicen satisfechos con los apoyos recibidos. En las Evaluaciones Específicas de Desempeño (EED) 2008-2009, 2010-2011, 2012-2013 y en la Evaluación de Consistencia y Resultados 2011-2012 se ha insistido que el Programa realice una Evaluación de Impacto, aspecto que ya se está atendiendo a partir de 2013. El Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas (PAJA) otorga apoyos para desincentivar el trabajo infantil agrícola (alimentarios y a la permanencia escolar) e incluso revisa los contenidos nutricionales de los mismos y, de acuerdo con la EED 2012-2013, existe evidencia internacional de la efectividad de este tipo de apoyos para disminuir la vulnerabilidad de la PO. Durante el año 2013, PAJA otorgó 64.4 % de apoyos económicos directos respecto de la meta anual establecida debido a la publicación tardía de las reglas de operación y a la rotación de personal en delegaciones; adicionalmente, otorgó 244.74 % de apoyos alimenticios debido a la reprogramación de las metas para el segundo semestre. El indicador de fin del programa mide la población jornalera agrícola vulnerable (por ingresos y por carencias sociales), sin embargo, debido a la frecuencia de medición no se cuenta con información para el año 2013, <<https://bit.ly/3MKtLm>>.

complementado por otros programas como el PíEE (Programa de Inclusión y Equidad Educativa) y Pronim (Programa de Educación Básica para Niños y Niñas de Familias Jornaleras Agrícolas Migrantes), los cuales, si bien ofrecieron resultados acotados, al menos esbozaban un tratamiento más integral de la problemática en cuestión de algunos beneficios, a pesar del carácter asistencialista y clientelar, lo que menguó el cumplimiento del objetivo de fortalecer los derechos sociales y las capacidades de las personas jornaleras agrícolas.

Para superar las condiciones de precariedad laboral y de vida de este segmento de población, se requiere articular los diversos programas y acciones públicas que recaen en las comunidades jornaleras.

El secretario de Agricultura y Desarrollo Rural, Víctor Villalobos Arámbula, anunció que han pasado casi once años desde que la Universidad Autónoma Chapingo (UACH) levantó la última encuesta sobre jornaleros agrícolas, la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (Sader) prepara la propuesta para levantar un Padrón Único de Jornaleros Agrícolas Migrantes y aplicar una nueva Encuesta sobre Jornaleros Agrícolas.

Además, Villalobos adelantó la puesta en marcha de un Programa Piloto de apoyo a la vida digna y ocupación de los jornaleros agrícolas y sus familias en entidades del noroeste, Sinaloa y Baja California, y en la atención a los jornaleros de los campos agrícolas de tomate y chile. Así como un prototipo de protocolo de albergue agrícola para jornaleros agrícolas y sus familias, en el que se garantice el cumplimiento de vivienda digna, salud, educación, alimentación de calidad y convivencia familiar en todas las regiones de atracción y demanda de trabajadores del campo y sus familias.

El 27 de junio de 2020, Villalobos destacó que el sector agroalimentario es pilar esencial de las exportaciones del país, “profundizar en esta política es fomentar y apoyar un crecimiento económico en las zonas rurales que redunde en

condiciones de vida digna para los trabajadores agrícolas y sus familias” [Gómez, 2021].

Con claridad discursiva destacó la necesaria articulación entre agricultura productiva e inclusión, para que los niveles crecientes de productividad contribuyan a la reducción de la desigualdad en los territorios rurales. En particular, reconoció que los jornaleros y sus familias “contribuyen al dinamismo del sector agroalimentario y a la exportación de alimentos que genera miles de millones de dólares en divisas al país. Pero más que nada, son mexicanos que reclaman atención oficial para su derecho a una vida y trabajo dignos” [Gómez, 2021].

Y añadió:

en la secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural reconocemos la contribución de los jornaleros agrícolas al sector agroalimentario. Con su trabajo y compromiso el campo no se detiene. Nuestro sector ha mantenido tasas positivas de crecimiento y ha incrementado sus exportaciones, no obstante la pandemia por el coronavirus y la crisis económica que afecta a México y al resto del mundo [Gómez, 2021].

Para reconocer la vital actividad de las personas jornaleras agrícolas, se impone velar por condiciones de vida dignas y trato justo para ellas y sus familias.

La expresión de una sociedad en transformación es el llamado de la Alianza Campo Justo realizado al Estado mexicano para reconocer la labor y los derechos de las personas jornaleras agrícolas. Estas en su mayoría proceden de comunidades indígenas que tienen que migrar a otros estados para trabajar a la intemperie en extenuantes jornadas, violentadas y expuestas a la inseguridad e impedidas de ejercer sus derechos a la salud y educación. Bastaría admitir el carácter esencial de su actividad para la economía, y especialmente para garantizar la alimentación de la población, para no aplazar la urgente atención a esta comunidad.

Un acierto adicional fue demandar, como primer paso para revertir la discriminación, el empobrecimiento y la precariedad laboral en que se encuentran las personas jornaleras, fijar un salario mínimo profesional para este trabajo especial.

El artículo 280 bis de la LFT [Segob, 2020] establece que la Conasami fijará los salarios mínimos profesionales de las y los trabajadores del campo, debiendo tomar en consideración, entre otras, las circunstancias siguientes:

- I. La naturaleza, cantidad y calidad de los trabajos;
- II. El desgaste físico ocasionado por las condiciones del trabajo, y
- III. Los salarios y prestaciones percibidos por los trabajadores de establecimientos y empresas dedicadas a la producción de productos agrícolas.

Son muchos los esfuerzos y luchas de las personas que trabajan en el campo mexicano para obtener seguridad social, lo que ha permitido la afiliación al IMSS de 365 123 personas trabajadoras del sector agropecuario. Los salarios promedio de cotización son de 226.53 pesos para los permanentes y de 207.23 pesos para los eventuales, cantidades muy por debajo del promedio general de 372.58 o 402.80 pesos (precios a julio de 2018 y precios nominales, respectivamente), del todo insuficientes para cubrir las necesidades básicas y sus gastos de movilidad.

Al fijar en 160.19 pesos el salario mínimo para las personas trabajadoras jornaleras agrícolas se mantiene gran parte de la deuda contraída con este sector. Cantidad muy alejada del reclamo de sus pares del Valle de San Quintín y de la propuesta de la Alianza Campo Justo para fijar un salario mínimo de al menos 300 pesos diarios para las personas jornaleras agrícolas. Monto que contribuiría al bienestar de esta población y erradicaría el trabajo jornalero agrícola infantil.

La exigencia de un salario digno para las personas jornaleras contribuirá a *No dejar a nadie atrás, no dejar a nadie afuera*. Hace más de un lustro una de las demandas centrales de

los huelguistas del Valle de San Quintín, Baja California, era el pago de 300 pesos diarios, pues consideraban, desde entonces, que recibían “un salario de hambre”.

Lo que sigue es discutir públicamente y conocer el posicionamiento al interior del gobierno y de los sectores obrero y patronal, para allanar una eventual revisión que sitúe en su justa medida el principal ingreso laboral de las trabajadoras del hogar y personas jornaleras agrícolas, y con ello cumplir, no solo formalmente, sino a cabalidad un pendiente histórico de cincuenta años.

DIGNA REACCIÓN DE LAS TRABAJADORAS DEL HOGAR

El Centro de Apoyo y Capacitación para Empleadas del Hogar [CACEH, 2019] reporta en un comunicado que la Conasami presentó el jueves 30 de mayo de 2019 un estudio donde propone el salario mínimo para las trabajadoras del hogar y lo fija en 248.72 pesos. Lo anterior es “económicamente viable y beneficiará a 61 % (1.4 millones) de trabajadoras del hogar”. Y “marcará un avance en materia de justicia social para aquellas personas que actualmente tengan un salario menor”.

El comunicado advertía que “las personas que reciben un salario mayor al propuesto por la Conasami no deberán verse afectadas en sus salarios”. Se destacaba

que en caso de que el o la empleadora disminuya el salario de las personas trabajadoras del hogar y no se haya llegado a un acuerdo, la persona trabajadora del hogar tiene el derecho de rescindir el contrato y reclamar una compensación correspondiente a los años de trabajo, como lo establece la Ley Federal del Trabajo [CACEH, 2019].⁴

⁴ En un comunicado posterior, fechado el 26 de noviembre de 2019, el Centro de Apoyo y Capacitación para Empleadas del Hogar (CACEH) y el Sindicato Nacional de Trabajadores y Trabajadoras del Hogar (Sinactraho) se pronuncian expresamente en respaldo a la propuesta de Conasami de mayo de 2019 sobre el monto de 248.72 pesos como salario mínimo propuesto para personas trabajadoras del hogar [CACEH, 2019].

A dicho pronunciamiento le siguieron diversos apoyos a la propuesta de mayo de 2019 de Conasami, tanto de organizaciones sociales, gremiales y civiles, así como de entidades públicas, como el Instituto Nacional de las Mujeres (Inmujeres), el Instituto Nacional de Desarrollo Social (Indesol), la Asamblea Consultiva del Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación (Conapred) y la Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS), entre otras.

Lamentablemente, en 2019 no se concitó el consenso, principalmente con la cabeza del sector Trabajo y Previsión Social, constituyéndose en el principal escollo para que en ese año se avanzara con la fijación salarial para las trabajadoras del hogar. Cabe resaltar la ausencia de oficios desde 1970 por parte de la STPS para emplazar a la Conasami a cumplir con un mandato de ley. La inveterada omisión abarcó al conjunto del gobierno federal, hasta que en 2019 la entonces presidencia de Conasami colocó el tema como de urgente resolución al tratarse de una deuda histórica de medio siglo con las trabajadoras del hogar, cuando se estableció la obligación legal para fijar un ingreso mínimo para ellas.

No se trataba de un reclamo reciente sino de una demanda histórica asumida en compromiso legislativo como parte del paquete de reformas laborales de 2019, particularmente en el Senado de la República; finalmente, en 2020 el Consejo de Representantes de la Conasami decide ajustarse al marco laboral y proceder a dar cumplimiento a una de sus obligaciones.

Ante la decisión de fijar en 154.03 pesos el salario mínimo profesional para trabajadoras del hogar, un monto 25 % por arriba del mínimo general pero inferior a los 195.8 pesos de salario promedio diario asociado al Programa Piloto de Personas Trabajadoras del Hogar en noviembre de 2020, cantidad 63 % mayor al mínimo general.

Es decir, el salario fijado para las trabajadoras del hogar es 62 % menor al salario promedio de cotización (SBC) del IMSS de 405.6 pesos, monto 208.9 pesos mayor al SBC para trabajadoras del hogar.

Ante esto no es de extrañar el rechazo del Sindicato Nacional de Trabajadores y Trabajadoras del Hogar (Sinactraho) a la decisión obrera-gubernamental, porque en rigor “no se ha dado un aumento”, sino “ha sido una decisión que no tomó en cuenta las particularidades de nuestro trabajo, no fueron analizadas nuestras necesidades económicas ni tomados en cuenta nuestros derechos laborales, por el contrario, hay un riesgo alto de afectación a los salarios existentes”, según se lee en su comunicado del 16 de diciembre de 2020 [Sinactraho, 2020].

Con extraordinaria lucidez, el Sinactraho expuso aspectos torales para la fijación del salario mínimo profesional, el cual debe tomar en cuenta

el costo de vida de las personas trabajadoras y nuestras familias, teniendo como referente las líneas de pobreza por ingresos (el valor de la canasta alimentaria y no alimentaria), y no simplemente tomar el salario mínimo existente y sobre ese fijar un ‘aumento’ sin razonar de manera detallada las necesidades económicas del sector que representamos.

En el mismo comunicado aludió al artículo 3 del Convenio 131 de la Organización Internacional de Trabajadores (OIT), de 1970, sobre la fijación del salario mínimo, el cual fue ratificado por México, mismo que recomienda que se considere el costo de las prestaciones de seguridad social y del nivel de vida relativo de otros grupos sociales. Por ende, “fijar el salario mínimo profesional sin considerar estos parámetros, sin establecer el diálogo directo con los representantes de empleadores y de trabajadores existentes se convierte en una decisión unilateral lejana a la opinión de los y las trabajadoras del hogar”.

Reiteran su demanda para que el salario mínimo profesional para el trabajo del hogar forme parte de una “política integral del gobierno mexicano en favor de grupos históricamente discriminados, como es el caso nuestro, ya que hemos quedado rezagadas en el ejercicio de nuestros derechos laborales” [Sinactraho, 2020].

Aunque no es la primera vez que la fijación de los minisalarios se resuelve por mayoría y no por consenso. Entre 1998 y 2000, la fijación salarial fue por mayoría, no por unanimidad. Entonces fue el sector obrero el que se opuso; lo cierto es que eso no ocurría desde hacía veinte años. Lamentable. El mismo presidente Andrés Manuel López Obrador [López, 2020] así lo expresó: “yo lamento que no se haya logrado el acuerdo, eso era lo mejor, sin embargo, fue una buena decisión la que se tomó”.

Una de las políticas públicas con mayor consenso social y político fue la política de recuperación de los salarios mínimos, situación que permitió duplicar el salario mínimo en la ZLFN e incrementos históricos para 2019 y 2020: del 16 y 20 %, este último no registrado en 44 años.

Por ende, estimo imprescindible reestablecer el acuerdo social sobre la materia en bien de la economía y del bienestar de las y los trabajadores, particularmente de los que menos ganan.

Es una responsabilidad de los tres sectores involucrados: obrero, patronal y gubernamental. Dejar atrás la improvisación, la arrogancia, la argumentación espuria y los diagnósticos técnicos descafeinados o sobreideologizados para retomar el diálogo transparente y situado en la perspectiva de los derechos humanos laborales.

En la fijación del 16 de diciembre de 2020, se optó por la propuesta acordada por el gobierno federal con los sindicatos del Congreso del Trabajo y algunos otros como la Confederación Autónoma de Trabajadores y Empleados de México (CATEM). Sin embargo, hubo propuestas por arriba del 20 % y próximas al 30 %, con mucho mayor fundamento ético y técnico, aunque quienes las promovieron terminaron avalando la posición oficial.

RETOMAR LA RECUPERACIÓN DE LOS SALARIOS MÍNIMOS SOBRE LA BASE DEL 20 % ALCANZADO ES FUNDAMENTAL PARA ABATIR EL EMPOBRECIMIENTO ESTRUCTURAL Y PANDÉMICO

Si bien las acciones del gobierno de México han amortiguado los efectos provocados por la crisis y la pandemia de covid-19, lo cierto es que el empobrecimiento se ha profundizado poniendo en vilo lo avanzado.

Que 56 364 000 compatriotas estén en condición de pobreza laboral a causa de recibir ingresos laborales por debajo del valor de la canasta alimentaria, es un fuerte llamado para continuar con la recuperación del poder adquisitivo de las remuneraciones, particularmente de los que menos ganan. Más de 3 546 000 personas habían logrado salir de esa condición debido, básicamente, a las alzas a los salarios mínimos de 16 y 20 % decretados en 2018 y 2019.

Esta situación cambió dramáticamente con el advenimiento de la pandemia de covid-19 y la eclosión económica: en los tres primeros trimestres de 2020, 11 146 000 personas cayeron en la pobreza laboral.

Para revertir esta circunstancia igual de relevante será el rescate de los empleos perdidos como alentar el poder de compra de las familias, especialmente de las que perciben magros ingresos.

Lograr crecer entre 4.6 y 5.6 %, ⁵ e incluso más, en 2021, se antoja viable en términos económicos, pero no necesariamente en bienestar. Si en la negociación salarial se hubiera partido del 20 % alcanzado el 16 de diciembre de 2019, el porcentaje de incremento salarial medido en veces de la inflación, de 6.3 veces en 2020, no se desplomaría en 2021 más de 50 %, como muy posiblemente ocurrirá.

⁵ Estimaciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en los Criterios Generales de Política Económica para 2021.

La fijación salarial para 2021, aunque mantiene el sendero de la recuperación salarial, es insuficiente para alentar con el vigor requerido el consumo y el mercado interno; de hecho, es previsible que durante 2021 los salarios en términos reales sean muy inferiores respecto a lo logrado en las dos primeras fijaciones de la actual administración pública federal. Habría que impulsar otras medidas para dinamizar la economía y no depender tanto de la demanda y oferta externas, así como poner en marcha una política de desarrollo industrial y fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes).

Si bien para la fijación salarial se ha contemplado el importante papel de la masa salarial asociada al poder adquisitivo de los salarios mínimos en la reactivación económica, centrar el análisis en factores de costo y en las condiciones del mercado laboral tiene la desventaja de dejar a un lado la dimensión de los derechos humanos, eje conceptual para el tratamiento de los salarios mínimos.

Sin duda, tiene su interés evaluar “el impacto en el costo de las empresas” en función del universo de trabajadores ubicados en el intervalo del salario mínimo anterior y vigente (123.22 y 141.70 pesos), con el propósito de “calcular el costo del incremento, de suyo heterogéneo toda vez que un porcentaje ínfimo representativo de 0.2 % percibe hasta un salario mínimo sobre la base de los registros del IMSS.

Lo realmente interesante es que 50 % de la fuerza laboral gana entre más de uno y hasta dos salarios mínimos. Muy pocas empresas tendrán que asumir, ciertamente, el aumento de 15 %, pero este porcentaje desciende en la medida en que los tabuladores están próximos al nuevo monto, resultando “un promedio general de 0.4 % en el costo laboral. En términos reales, el aumento promedio que asumirán las empresas es de 2.23 %” [Munguía, 2020].

El costo laboral del salario mínimo es realmente marginal en México debido a la brutal merma que padecieron las remuneraciones básicas en el periodo neoliberal; por lo mismo,

resulta falaz el argumento patronal del cierre de 700 000 empresas debido al alza a los minisalarios. Las pymes suelen pagar por encima del mínimo; aquellas que permanecen en actividad basadas en magros salarios y precariedad laboral, muchas de ellas grandes cadenas comerciales y de servicios, deben modificar sus políticas de trabajo o bien salir del mercado, pues en realidad operan al margen de la ley; lejos de generar empleos decentes más bien producen pobreza y someten a las personas a una sobreexplotación, distorsionando el mundo laboral.

Por lo mismo, poca relevancia tiene en materia de salarios mínimos basarse en “el grado de competitividad del mercado laboral”, toda vez que estos deben responder a mínimos de bienestar y garantía de derechos humanos laborales fundamentales. No operan la lógica de mercado ni criterios de competitividad, costos y productividad, como acontece en las remuneraciones y negociaciones salariales de carácter contractual.

Las posturas del sector patronal en la fijación salarial para 2021 pusieron como pretexto la pandemia y la crisis para reducir la recuperación (entre 4 y 10 %), pero también la injustificada moderación exhibida por el sector obrero y gubernamental para proseguir sobre la base de lo alcanzado, interroga sobre el alcance y profundidad de la transformación del país y si se retrocederá intelectual y materialmente hacia un neoliberalismo *light*.

POBREZA LABORAL

Acaso diagnosticar la extensión y hondura de la problemática social en tiempos de pandemia ayude a desneoliberalizar el pensamiento de algunos actores políticos, la cortedad de miras sindical y abandonen la mezquindad corporativa. El comportamiento del índice de la tendencia laboral de la pobreza (ITLP)

y del indicador de pobreza laboral (PL), entre otros, elaborados por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) referidos al periodo que va entre el primer y el tercer trimestre es de 2020⁶ sensibilizan. Destacan los siguientes resultados:

- El IFLP registró un alza de 24.5 % nunca vista a lo largo de la serie. Esta variación refleja una severa contracción en el poder adquisitivo del ingreso laboral de 12.3 por ciento.
- El cambio más marcado ocurre en las zonas urbanas, con un aumento de 29.9 %, en tanto que en las zonas rurales fue de 13.3 %. La disminución en el *ingreso laboral real* en dichas zonas es de 12.5 % y 10.3 %, respectivamente. Cabe recordar que en 25 municipios urbanos se concentra la mayor cantidad de pobreza, situados en el centro y norte del país.
- El valor monetario de la línea de pobreza extrema urbana por ingresos presentó un aumento de 2.2 %, mientras que para el ámbito rural fue de 2.8 %. Este comportamiento, así como la reducción del ingreso, causa en gran medida la contracción en el poder adquisitivo de las familias.
- El aumento en el porcentaje de la población que no puede adquirir la canasta alimentaria con su ingreso laboral se agudizó en 12 entidades federativas, las cuales mantuvieron niveles de pobreza laboral por encima de 45 % en julio, agosto y septiembre (Chiapas, Ciudad de México, Guerrero, Hidalgo, Morelos, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, San Luis Potosí, Tabasco, Tlaxcala y Veracruz).
- En el tercer trimestre de 2020 el ingreso laboral real promedio de la población ocupada a nivel nacional fue de 4 252.90 al mes. Para los hombres el monto fue de 4 516.86 y para las mujeres de 3 822.51. Si bien la brecha de género entre los ingresos laborales en este trimestre es de 15.4 %

⁶ Elaborados con información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo Nueva Edición (ENOE) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi, 2020].

(equivalente a 694.35), la menor desde 2005, la pobreza laboral de los hombres ocupados presentó un aumento de 2.0 puntos porcentuales respecto del primer trimestre de 2020, mientras que para las mujeres se mantuvo en 15.6 por ciento.

- En el mismo periodo, el ingreso laboral real promedio del total de la población ocupada que reside en municipios no indígenas fue 2.1 veces más que en aquellos que residen en municipios indígenas, al ser este de 4 252.90 frente a 1 999.25 mensuales.
- La población adulta (30 a 64 años) recibió en promedio por su trabajo 25 y 37 % más que los jóvenes (12 a 29 años) y los adultos mayores (65 años o más). Los rangos fueron de 4 671.12; 3 514.30 y 2 941.91, respectivamente.
- La masa salarial disminuyó 12.4 % dado que en el primer trimestre de este año se ubicó en 218 345 000.97 (millones de pesos). Esto se debe centralmente a la reducción en el ingreso laboral real de las personas trabajadoras y un menor número de ocupadas.
- El ingreso laboral real per cápita tuvo una disminución de 12.3 % y un aumento de la pobreza laboral de 35.7 % a 44.5 %. Se trata del ingreso más bajo desde el cuarto trimestre de 2017, cuando se ubicó en 1 669.31. Este comportamiento contrasta con la tendencia creciente en el ingreso de los últimos años, particularmente a partir del primer trimestre de 2019 y a lo largo de 2020, reflejo de los incrementos a los salarios mínimos de 16 y 20 por ciento.

LA ÚLTIMA ES LA PRIMERA CORTINA DE DESARROLLO

La ZLFN se extiende por una franja de 25 kilómetros a lo largo de 3 152 kilómetros cubriendo seis estados y 43 municipios. Vigente desde 2019, en esta zona geográfica se establecieron reducciones al impuesto sobre la renta (ISR) de 30 % a 20 %;

al impuesto al valor agregado (IVA) del 16 % al 8 %; además, se homologaron los precios de energéticos con Estados Unidos. Estos estímulos fiscales se acompañaron en su arranque de un alza significativa del salario mínimo al pasar de 88.36 a 176.72 pesos, es decir, se duplicó. Contrario a algunos pronósticos, el programa no provocó efectos negativos en materia de empleos y precios; en cambio, alentó la mejora de los ingresos laborales de las familias y la extensión de programas sociales y de infraestructura.

Es lamentable que no se creara la Zona Libre de la Frontera Sur (ZLFS) en términos salariales al constituirse la ZLFN, esto lo digo tras revisar la resolución del Consejo de Representantes de la Conasami que fija los salarios mínimos generales y profesionales que habrán de regir a partir del 1 de enero de 2021 [DOF, 2020a], y los decretos por los que se modifica el diverso de estímulos fiscales de la región fronteriza norte y el correspondiente a la región fronteriza sur, así como el decreto por el que se modifica el diverso por el que se establecen estímulos fiscales en materia del impuesto especial sobre producción y servicios aplicables a los combustibles que se indican, publicado el 27 de diciembre de 2016 [DOF, 2020c].

En el caso de la ZLFN se toma la decisión de ampliar hasta el 31 de diciembre de 2024 la aplicación de los estímulos fiscales en materia del impuesto sobre la renta y del impuesto al valor agregado, y se confirma la integración municipal de las áreas geográficas establecidas en la fijación para 2020, adicionando el nuevo municipio de San Quintín, constituido a partir del territorio que previamente pertenecía al municipio de Ensenada [*Periódico Oficial*, 2020], por lo que la ZLFN, vigente desde el 1 de enero de 2019, queda integrado por: 1. Ensenada, 2. Playas de Rosarito, 3. Mexicali, 4. Tecate, 5. Tijuana y 6. San Quintín, en el estado de Baja California (6); 7. San Luis Río Colorado, 8. Puerto Peñasco, 9. General Plutarco Elías Calles, 10. Caborca, 11. Altar, 12. Sáric, 13. Nogales, 14. Santa Cruz, 15. Cananea, 16. Naco y 17. Agua Prieta, en el estado de Sonora (11);

18. Janos, 19. Ascensión, 20. Juárez, 21. Práxedes G. Guerrero, 22. Guadalupe, 23. Coyame del Sotol, 24. Ojinaga y 25. Manuel Benavides, en el estado de Chihuahua (8); 26. Ocampo, 27. Acuña, 28. Zaragoza, 29. Jiménez, 30. Piedras Negras, 31. Nava, 32. Guerrero e 33. Hidalgo, en el estado de Coahuila de Zaragoza (8); 34. Anáhuac, en Nuevo León (1), y 35. Nuevo Laredo, 36. Guerrero, 37. Mier, 38. Miguel Alemán, 39. Camargo, 40. Gustavo Díaz Ordaz, 41. Reynosa, 42. Río Bravo, 43. Valle Hermoso y 44. Matamoros, en Tamaulipas (10).

No obstante, al extender hasta el final del sexenio las reducciones de las tasas al ISR (del 30 al 20 %) y del IVA (del 16 al 8 %), además de otras reducciones en combustibles, solo se pudo incluir un monto independiente de recuperación (MIR) por 15.75 pesos y el factor inflacionario de 6 % para que el salario mínimo en la frontera norte pasara de 185.56 a 213.39 pesos.

Se observa que se desaprovechó la oportunidad de duplicar, o por lo menos incrementar en un 50 %, el salario mínimo fronterizo en virtud de la prolongación de los estímulos fiscales por cuatro años. Tampoco se corrigió el emparejamiento del mínimo general con los profesionales, hecho que riñe con la interpretación jurídica de los salarios mínimos profesionales, los cuales deben ser superiores al general en reconocimiento de factores diversos como riesgos, pericias especiales, capacitación, complejidad, entre otros, tal como lo he resalta-do al abordar el tema de las trabajadoras del hogar y de los jornaleros agrícolas.

UN QUETZAL QUE VUELA MÁS ALTO QUE EL PESO MEXICANO

El 17 de octubre de 2019, el Congreso de Chiapas, haciéndose eco de diversas iniciativas para replicar el programa fronterizo del norte al sur-sureste, emitió un punto de acuerdo para exhortar al titular del Poder Ejecutivo a expedir un decreto de estímulos fiscales para la región fronteriza sur que incluya la

declaratoria de zona libre o franca de la frontera sur a partir de los límites de la frontera y hasta 25 kilómetros al norte, con el fin de estimular y acrecentar la inversión, fomentar la productividad y contribuir a la creación de fuentes de empleo en esa región. También se solicitaba equiparar el salario mínimo al de la ZLFN para mejorar la capacidad de adquisición de la población.

Uno de los argumentos para promover la ZLFN fue instalar “la última cortina de desarrollo para crear bienestar en México”. Toca ahora al sur iniciar sus cortinas de desarrollo dejando atrás el rezago salarial. Sorprende que el salario en México sea la mitad del guatemalteco. El salario mínimo en Guatemala es de 92.88 quetzales diarios. Un quetzal se cotiza en 2.71 pesos mexicanos. Así que, al tipo de cambio actual, el monto es equivalente a 246.28 pesos diarios, el doble que nuestro salario mínimo general.

Un año después, el lunes 26 de octubre de 2020, López Obrador indicó que para el sur-sureste de México se analiza aplicar un proyecto similar a la ZLFN, debido a que “tengo el compromiso de que se aplique, sobre todo en Chiapas, y me lo están pidiendo en Chetumal, Quintana Roo, de que haya una zona franca que les ayude y tengo ese compromiso, estamos evaluando el programa y se va a ir ampliando” [López, 2020]. Compromiso ratificado el 3 de noviembre adelantando la ampliación de la vigencia y del número de municipios fronterizos, así como la creación de zonas libres con preferencias fiscales y en energéticos, en municipios fronterizos como Chetumal, Tapachula y en diez parques industriales del Istmo de Tehuantepec.

El compromiso del presidente sobre el particular, no solo es deseable sino viable en el corto plazo. Las positivas reacciones del sector empresarial del sureste, así como la expectativa de reactivación económica para el siguiente año, aconseja materializar esta iniciativa. Incluso podría ampliarse la eventual creación de una zona libre hacia aquellas regiones consideradas en el Tren Maya y el Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec, megaproyectos en curso a los que se les ha

destinado cuantiosos recursos públicos en inversiones y programas sociales, razón por la cual es de justicia duplicar los salarios mínimos en el sur, o por lo menos igualarlos a los vigentes en la frontera norte.

Lo anterior sin duda podría achicar las abismales desigualdades sociales. En relación con la persistencia del grupo más pobre frente a la movilidad socioeconómica ascendente, contrasta que en el sur-sureste 67 % de quienes nacen en los hogares más pobres permanece en esa condición, frente a un 23 % en el norte del país.

Las entidades más rezagadas de México se hallan en el sur-sureste. En particular Chiapas y Oaxaca muestran situaciones de alta marginación. En Chiapas, el porcentaje de la población ocupada sin ingreso suficiente y sin seguridad social asciende a 79 y 84. El porcentaje de la población de 15 años y más con educación básica incompleta es de 68. En el caso de Oaxaca, los porcentajes sobre los mismos aspectos son semejantes: 74, 83 y 68, respectivamente.

Entre los seis estados del sur-sureste se concentra el 18 y 34 % de la población en pobreza y pobreza extrema del país. Solo Yucatán (40.8 %) y Quintana Roo (27.8 %) están debajo de la media nacional (41.9 %), pero al ser entidades cuyas economías dependen en gran medida del turismo y servicios relacionados, actividades de las más afectadas por la pandemia, es probable que el bienestar se vea mermado severamente. El porcentaje de pobreza es altísimo en Chiapas (76.4 %), Oaxaca (66.4 %), Tabasco (53.6 %) y Campeche (46.2 %) [Acción Ciudadana frente a la Pobreza, 2020].

CORTINAS DE DESARROLLO PARA EL SUR-SURESTE MEXICANO

El 30 de diciembre de 2020 se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el decreto de estímulos fiscales de la región fronteriza sur.

La Región Fronteriza Sur (RFS) contempla los siguientes 23 municipios:

- a) 1. Othón P. Blanco, del estado de Quintana Roo (1);
- b) 2. Palenque, 3. Ocosingo, 4. Benemérito de las Américas, 5. Marqués de Comillas, 6. Maravilla Tenejapa, 7. Las Margaritas, 8. La Trinitaria, 9. Frontera Comalapa, 10. Amatenango de la Frontera, 11. Mazapa de Madero, 12. Motozintla, 13. Tapachula, 14. Cacahoatán, 15. Unión Juárez, 16. Tuxtla Chico, 17. Metapa, 18. Frontera Hidalgo y 19. Suchiate, del estado de Chiapas (18);
- c) 20. Calakmul y 21. Candelaria, del estado de Campeche (2), y
- d) 22. Balancán y 23. Tenosique, del estado de Tabasco (2).

Sin explicación pública se desechó la creación de una nueva zona económica salarial que contribuyera a la recuperación del poder adquisitivo y de los ingresos laborales de la población, elemento clave para una justa distribución del ingreso y la riqueza. Ello a pesar de que el diagnóstico oficial apunta a los crecientes problemas migratorios de la frontera sur derivados del ascenso de personas que permanecen indefinidamente en la región, mayormente provenientes de Centroamérica, pero también de Asia y África. El hecho se agrava por la débil dinámica económica y por la inseguridad originada por la corrupción y la acción del crimen organizado, aspectos que socavan los derechos humanos de la población.

En la exposición de motivos del decreto [Segob, 2020a] se hace gala de un lenguaje economicista convencional (inversión, productividad, competitividad, empleo, calidad), sin mencionar en ningún momento el tema salarial. Este queda subsumido en la lógica neoliberal de “elevar los ingresos con motivo de una mayor actividad”. Luego de la exitosa experiencia en la ZLFN es difícil entender el cambio en la novísima política salarial.

A continuación, parte de la exposición de motivos para fundamentar la reducción de las tasas del ISR en una tercera parte y del IVA a la mitad:

Que para atender dicha problemática de profunda desigualdad en esta zona del país, se considera conveniente establecer beneficios fiscales en apoyo a los contribuyentes de la región de la frontera sur, en virtud que están orientados a estimular y aumentar la inversión, fomentar la productividad y contribuir a la creación de fuentes de empleo y, con ello, incrementar la competitividad y el desarrollo de la región de la frontera sur del país, con el fin de mejorar las condiciones de vida de su población; [...]

[...] Que los beneficios establecidos en el presente Decreto buscan mejorar y reactivar la economía doméstica regional, y de esta manera *elevar los ingresos con motivo de una mayor actividad*; multiplicar el número de empleos; mejorar el bienestar general de la población; atraer al turismo al ofrecer amplia diversidad de servicios y productos de alta calidad; crear condiciones y medios efectivos para atraer la inversión y con ello generar riqueza y bienestar para la población; dar respuesta a la creciente inmigración desarrollando una nueva política económica para la frontera sur, con perspectiva de futuro basada en lograr una economía con fundamento en el conocimiento y, por ende, incrementar la recaudación fiscal [Segob, 2020b].

Nuestro país no debe constituirse en tapón migratorio, sino en polo de bienestar y de cooperación para el desarrollo. Mejorar las remuneraciones en el sur-sureste mexicano es un paso inexcusable a emprender análogo al caso de la ZLFN y no dejar que el mercado por sí mismo lo haga.

SERPIENTES Y ESCALERAS SALARIALES

Años de machacar ideas económicas sin sustento, pero presentadas como inevitables verdades, dificulta desneoliberalizar el

pensamiento para quienes las acogieron, consciente o inconscientemente. Posiblemente solo los hechos pueden desvanecerlas. Sucedió con la mítica conexión causal de las remuneraciones con la inflación, desacreditada por la tendencia deflacionaria.

Una creencia todavía arraigada que cobra fuerza en momentos recesivos y de crisis, es temer la pérdida de empleos a causa de los aumentos salariales. Hasta antes de la pandemia, no se presentaron evidencias al respecto.

Se podría interpretar que en el contexto de la pandemia y de la crisis la fijación salarial para 2021 se trató de una propuesta responsable, e incluso audaz. Sin embargo, entraña también el riesgo de achicar el alcance de la política de recuperación del poder adquisitivo, pues a ese ritmo difícilmente se superaría al término del sexenio, ya no digamos lo que se percibe en una hora en el vecino del norte, sino alcanzar el monto actual de nuestros vecinos del sur.

La crisis en curso, más que aconsejar cautela o retrocesos a lo avanzado, demanda, a mi parecer, firmes decisiones para continuar con la recuperación del poder adquisitivo de las remuneraciones, sobre todo, de los que en estos tiempos de pandemia han sido severamente castigados con la pérdida temporal de sus puestos de trabajo o reducciones de prestaciones y de sus salarios. Cabe destacar que las mayores afectaciones se han producido en el sector femenino y en las personas trabajadoras de la parte baja de la estructura salarial.

Desde diciembre de 2016, año en el que se toma la decisión de iniciar un proceso progresivo de mejoría salarial, se transitó de 9.6 %, 10.4 %, 16.2 % al histórico 20 %, alza no registrada en más de cuatro décadas. La secuencia indicaba un aumento para 2021 de 24 %, o por lo menos persistir en 20 % para no descender como en el juego de serpientes y escaleras.

Si en el país existen 12 533 000 personas trabajadoras que ganan hasta un salario mínimo, restar un cuarto al porcentaje alcanzado en 2020 frustraría la posibilidad de obtener ingresos en este segmento laboral de por lo menos 30 573 millones

de pesos, una cantidad mayor al gasto programable aprobado para el ramo administrativo Trabajo y Previsión Social (23 799 millones).

Deliberadamente utilizamos el dato de la población ocupada que gana hasta un salario mínimo a sabiendas que de ella un 90.3 % obtiene un monto inferior, es decir, 11 314 000 personas. Hecho, por cierto, revelador de la frágil cultura de legalidad y ausencia, o escasa efectividad, en la regulación laboral.

A nivel global, alrededor de 266 millones de personas, 15 % de las personas asalariadas, recibían una cantidad inferior al salario mínimo [OIT, 2020]. En México, el porcentaje es mayor; alcanza un 20.4 % de la población ocupada.

Esta situación obedece, entre otras razones, a la debilidad de las estructuras de supervisión laboral, corrupción e incumplimiento de las leyes y normas, pero también a la exclusión de ocupaciones, profesiones y trabajos especiales, como ocurrió en nuestro país por medio siglo con las personas jornaleras agrícolas y trabajadoras del hogar, de los regímenes de salario mínimo extendido ya en 90 % de los 187 estados miembros de la OIT.

Es destacable que el 10 de diciembre de 2020, fecha conmemorativa de los Derechos Humanos, el presidente López Obrador haya abordado la vergonzosa situación del salario mínimo en México en su comparativo regional y mundial.

AVANCES Y DESAFÍOS EN LA POLÍTICA DE SALARIOS MÍNIMOS

Sin duda, a dos años de la actual administración federal una de las políticas con mayor consenso social por la mejoría generada en las condiciones de vida de millones de familias de trabajadoras es la nueva política de salarios mínimos. Un verdadero desafío es, sin duda, avanzar en la creación de condiciones para el trabajo digno, donde nadie reciba abajo del mínimo legal.

Huelga decir que indirectamente, tanto los que no alcanzan la remuneración básica como los que obtienen ingresos entre

uno y tres salarios mínimos, también se han beneficiado, aun cuando no en la misma proporción, de las alzas de 16, 20 y 15 % conquistadas en la presente administración. Sin embargo, aún no se llega ni a la mitad de la merma del salario mínimo de 1976, año en que alcanzó su máximo en términos reales.

UNA MENOR PARTICIPACIÓN DEL TRABAJO EN EL INGRESO NACIONAL, CAUSA DE LA POLARIZACIÓN SOCIAL

Revertir la crítica situación a la que se ha sometido a los sueldos por más de cuatro décadas, especialmente los mínimos, provoca inexorables tensiones debido a las inequitativas retribuciones que recibe la fuerza laboral.

La pérdida acumulada de la participación del trabajo en el ingreso nacional de 1976 a la fecha es equivalente a diez veces el presupuesto de egresos de la federación para 2021. Lo sorprendente es la ausencia de indignación al respecto. Si tan solo 0.47 % de los reclamos suscitados por la desaparición de 109 fideicomisos no auditables y representativos de 0.47 % del presupuesto se destinara para destacar esta descomunal deuda social, se podrían vislumbrar el imperativo ético y la urgencia económica para reparar la injusta distribución del ingreso, causa de una sociedad polarizada e insana.

La interrogante es si se seguirá por una decidida senda de recuperación del poder adquisitivo de los salarios o se optará por la conservación, e incluso defensa, de una estructura salarial ajena al mandato constitucional.

DILEMAS SALARIALES DEL EMPRESARIADO

El sector patronal se debate entre apuestas mezquinas de grupos empresariales de corte conservador. Encerrados en su

círculo corporativo, estrechan las miras necesarias para acompañar los intereses de una sociedad en transformación.

En 2016, la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) anunció sorprendentemente su compromiso con una “nueva cultura salarial”, que destaca la necesidad de incrementos salariales graduales. A los modestos aumentos a los mínimos entre 2016 y 2018 les sucedieron dos alzas significativas, así como la duplicación del monto, en el caso de la ZLFN.

Este hecho no desfiguró el mercado laboral; la misma Coparmex y las cúpulas del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) lo admiten: el comportamiento de la inflación, manteniéndose alineada al objetivo del Banco de México (Banxico), sin efecto faro o aumentos en la informalidad. Tampoco, habría que añadir, en materia de empleo.

Por lo mismo, parece un argumento espurio aducir la pandemia y la crisis para replantearse el rumbo a seguir en el corto plazo, ralentizando la recuperación salarial a niveles inaceptables.

No obstante, al expresar su “compromiso de poner al trabajador al centro de la política salarial”, el sindicato patronal propuso un piso y techo de incremento a los minisalarios entre 4 y 10.2 %, intervalo de 128.15 a 135.83 pesos. Cantidades muy por debajo de lo obtenido en los dos años previos a partir de los cuales el rango debería situarse entre 142.94 y 147.86 pesos.⁷

La Coparmex ofrece, una vez remontada la adversidad económica aparejada a la pandemia de covid-19, continuar

⁷ En el voto razonado en contra de la resolución de fijación para 2021, el sector patronal en el seno del Consejo de Representantes, propuso incrementar los salarios mínimos de la forma siguiente: en la Zona Libre de la Frontera Norte la cantidad de 192.98 pesos diarios por jornada diaria de trabajo, resultando de aplicar 4 para la fijación del mismo, y para el resto del país se propuso como salario mínimo general la cantidad de 135.64 pesos por jornada diaria de trabajo, cuyo incremento corresponde a 4 por fijación más 7.20 pesos del Monto Independiente de Recuperación (MIR) [2020].

con futuras alzas para lograr tener un salario mínimo de alrededor de 214 pesos hacia fin del sexenio, en 2024.

En esta perspectiva patronal, contraria al mandato constitucional, se postula que el ingreso debe proceder no de un jefe o jefa de familia, como se establece en el artículo 123 de nuestra Carta Magna, sino de dos personas empleadas en la formalidad para satisfacer las necesidades de un hogar con cuatro integrantes. De ganar terreno esta posición conservadora, la expectativa es quedarse abajo del actual salario mínimo que rige en los países centroamericanos, exceptuando Nicaragua. Se trata de una política gatopardista que aparenta la recuperación salarial, pero afianzada en la creencia de lograr competitividad y generar empleo basados en una estructura salarial débil.

La realidad actual es de absoluta indefensión entre los trabajadores asalariados, toda vez que prácticamente 8.7 de cada 10 carecen de organización sindical, es decir, 30.9 millones; lo que explica, entre otras cosas, que solo la mitad cuenta con un contrato estable.

Mientras el nuevo entorno laboral proyectado en la pasada reforma laboral no se materialice de conformidad con lo ofrecido, difícilmente habrá un cambio verdadero en el mundo laboral.

LOS VAIVENES DEL EMPLEO EN TIEMPOS DE PANDEMIA

En 2019 la economía disminuyó -0.1 %, no obstante, se generaron 342 077 empleos formales de acuerdo con el número de afiliados al IMSS. Además, el salario mínimo se incrementó 16 % y el cierre inflacionario fue de 2.83 %, con lo cual se derrumbaron muchos de los mitos que justificaron la contención salarial.

En los primeros dos meses de 2020, se crearon 192 094 nuevos empleos. La inflación promediaba en términos anuales

3.94 % y el Indicador Global de la Actividad Económica era de 1.2 % en promedio durante el primer trimestre. Sin embargo, la pandemia nos alcanzó. Sus estragos empiezan a mostrarse desde mediados de marzo con una pérdida de 130 593 empleos.

Pero es en abril (-555 247) y mayo (-344 526) cuando se produce el 81 % de los despidos reportados a lo largo de cinco meses. La cesantía acumulaba 1 117 584 para el periodo marzo-julio.

La caída libre en materia de empleo se detiene en agosto, y de entonces a noviembre se recuperan 555 600 empleos. En octubre se registran 200 641 afiliaciones, prácticamente la mitad de lo reportado en los dos meses previos. Sin embargo, en noviembre comienza el tradicional descenso de fin de año. Aunque menor a la caída de 109.9 % observada en el oncenavo mes de 2019, la de noviembre de 2020, 34.9 %, puede indicar que será hasta el primer semestre de 2021 que podría alcanzarse el nivel de afiliación previo a la crisis.

Lo cierto es que la recuperación en el registro de asegurados al IMSS no ha sido tan vigorosa como se hubiera deseado. Entre septiembre y octubre suele repuntar la creación de plazas, son meses en los que tendencialmente se expande desde un mínimo de 43 % (2018) hasta un 337 % (2019); en 2020 solo se alcanzó 30.6 por ciento.

Con los 148 719 empleos generados al 30 de noviembre se alcanzan 20 051 552 registros laborales ante el IMSS, de los cuales 85.7 % son permanentes y 14.3 % eventuales. Todavía hay un déficit de 561 984 plazas de trabajo para recuperar lo perdido. En términos anuales, el desafío es mayor: la disminución es de 752 100 puestos.

En noviembre el salario base de cotización promedio de los afiliados al IMSS fue de 405.8 pesos al día y de 12 573.60 mensuales. Destaca 7.93 % como el aumento anual nominal más alto para el mismo mes de la última década, y superior a los crecimientos anuales nominales del salario base de cotización

que desde enero de 2020 han estado por encima de 6.0 por ciento.

Los comportamientos nominales a lo largo de los meses de 2020 presentan peculiaridades que se explican en gran medida por efectos aritméticos debido a la cesantía en los segmentos de salarios bajos en los meses más intensos (marzo a mayo), periodo en que el salario promedio mensual nominal es prácticamente dos veces y medio superior a lo observado en los dos primeros meses. Esto cambia en los meses de junio y julio, en los que el desempleo empieza a afectar los niveles salariales intermedios y superiores; el salario base de cotización casi se alinea con la variación mensual del primer bimestre del año.

A partir de agosto, la recuperación de empleos formales en los niveles bajos de la tabla salarial provoca que de junio a octubre el salario base de cotización sea inferior al de mayo (408 pesos).

DOMEÑAR LA TERCIALIZACIÓN SUCIA ALLANA LA RECUPERACIÓN DE EMPLEOS DECENTES

Si bien los datos reportados en materia de empleo son alentadores, viene el cierre del año cuando suelen registrarse descensos laborales pronunciados, particularmente en diciembre, mes en el que en promedio se pierden 270 000 puestos de trabajo. En 2019, la caída representó 382 210 puestos menos, originados por la llamada pandemia de la subcontratación o terciarización sucia. El problema es más extenso, pues se estima que una quinta parte de la fuerza de trabajo está contratada bajo el esquema de la subcontratación.

No es de extrañar, en consecuencia, que el jueves 12 de noviembre de 2020 el presidente López Obrador firmara la iniciativa con proyecto de decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la LFT, de la Ley del

Seguro Social, de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Linfonavit), del Código Fiscal de la Federación (CFF), de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) y de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA).

Esta iniciativa involucra seis ordenamientos jurídicos y es de suyo indicativa de las diversas aristas laborales, de seguridad social, fiscales y penales imbricadas en el llamado *outsourcing*.

La propuesta presidencial pretende propiciar un entorno empresarial competitivo concomitante al fortalecimiento del empleo, en el que se eliminen prácticas lesivas a los derechos laborales y de seguridad social de las personas trabajadoras. También reducir la evasión y elusión fiscales.

La prohibición a la subcontratación, figura establecida el 30 de noviembre de 2012 en la LFT, y antes en la reforma a la Ley del Seguro Social (LSS) de 2009, se orienta a erradicar prácticas dañinas en lo fiscal y laboral. Empero, se salvaguarda la contratación de aquellos servicios u obras de carácter especializado, ajenas o que no forman parte del objeto social ni de las actividades económicas predominantes, pero que son necesarias en los esquemas de producción y prestación de servicios de muchas empresas.

La evidencia revela que el llamado *outsourcing* reforzó la precariedad salarial extrema y perforó derechos laborales. Con bajos salarios y escamoteando el pago de impuestos y aportaciones a la seguridad social, las ganancias de las empresas subcontratistas subían como espuma a la par de extender sus redes de contratación basura. Se ha estimado que en la actualidad hay 4 600 000 personas trabajando en esquemas de subcontratación. Esta cantidad puede ser mayor, 11 070 000, si nos atenemos, como se señala en la exposición de motivos de la iniciativa de reforma, a los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), indicativos de que una quinta parte de las personas trabajadoras están contratadas bajo la figura de subcontratación o terciarización.

La reforma propuesta va en línea con la Recomendación sobre la relación de trabajo, 2006 (núm. 198) de la OIT, donde se prescribe que las políticas nacionales incluyan, entre otras medidas, aquellas tendentes a determinar eficazmente la existencia de una relación de trabajo y sobre la distinción entre trabajadores asalariados y trabajadores independientes (en México, de 2005 a 2019 los trabajadores independientes pasaron de representar 21.3 a 27.4 % del total de la población ocupada). También se enuncia la obligación de combatir las relaciones de trabajo encubiertas. Entendiéndose con ello cuando con malicia un empleador considera a un empleado como si no lo fuese, para ocultar su verdadera condición jurídica, privándolo de la protección a la que tiene derecho.

Es de celebrarse la decisión oficial para atender una reiterada demanda nacional e internacional de múltiples organizaciones sindicales, movimientos sociales, e incluso de no pocos empleadores que enfrentan condiciones de competencia desventajosa.

Un botón de muestra: de la infinidad de discusiones y acciones contra la subcontratación simulada, algunas de ellas pioneras en el tratamiento del tema, fue el foro “Las reformas estructurales del G20 y de la mafia política y económica mexicana”, que inició el 8 de octubre de 2012 con el tema “La patronal, reforma laboral”, realizado en la casona donde viviera el célebre escritor Manuel Payno (Tacuba 53, Centro Histórico de la Ciudad de México), y convocado por Bia’lii, Asesoría e Investigación, A. C., junto con la Asociación Mexicana de Mujeres Líderes y Microempresarias, A. C., la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación, el Barzón Jurídico Nacional, el Centro de Reflexión y Acción Laboral, Fronteras Comunes, A. C., Comercio Justo, A. C., el Grupo Tacuba, Jóvenes frente al G20, la Red Nacional Género y Economía, la Sabrosa Tradición, Sociedad Cooperativa, el Seminario Permanente de Estudios Chicanos y de Fronteras, el Sindicato Mexicano de Electricistas, Otros Mundos-Chiapas, la Unión

Popular Valle Gómez, Vanética, entre otras organizaciones de la sociedad civil.

En enero de 2020, se realizó el Foro Internacional de Alternativas Frente al *outsourcing*, que organizaron la Nueva Central de Trabajadores (NCT), el Sindicato de Trabajadores de la Universidad Nacional Autónoma de México (STUNAM) y el Centro de Investigación Laboral y Asesoría Sindical (CILAS), en el que especialistas exhortaron a las autoridades a dejar de postergar la reglamentación rigurosa de la terciarización en virtud de transgresiones a los derechos humanos laborales y el incumplimiento de obligaciones fiscales y de seguridad social.

Si bien se esperaba que los legisladores otorgaran la prioridad debida a la iniciativa presidencial, la intensa embestida patronal logró posponer para la primavera de 2021 la discusión de la iniciativa de reforma.

Se debe insistir, no caben más dilaciones, el interés general debe prevalecer frente a los intereses de aquellos que se han beneficiado de este ilegal esquema de subcontratación. No se puede desaprovechar la oportunidad para completar pendientes deliberadamente excluidos en la reforma laboral publicada el 1 de mayo de 2019.

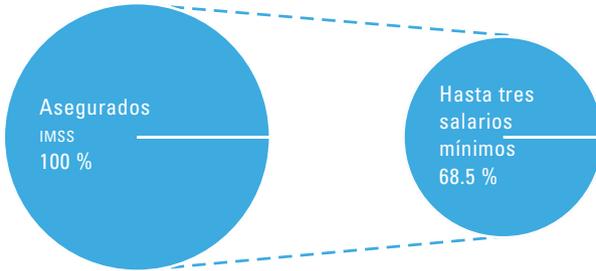
EFFECTO RETROACTIVO DEL SALARIO

Algunas personas expresan preocupación sobre la nueva política salarial del gobierno de México al afirmar que esta generará una especie de *efecto faro regresivo*. Es decir, que las alzas a los mínimos provocarán que el empleo en los rangos de remuneraciones elevadas desaparezca o se reduzca, provocando una cascada que amplíe la base salarial en perjuicio de los salarios intermedios.

En 2014, el 56.8 % de la fuerza de trabajo formal recibía entre uno y hasta tres salarios mínimos (base piramidal),

porcentaje que se mantuvo con ligeros cambios en los siguientes dos años. En 2017, el porcentaje sube a 58.7 y en 2019 pasa a 63.6 (diagrama 1).

Diagrama 1. México, país de salario mínimo



Lo que ocurre en la cúspide de la pirámide salarial se explica fundamentalmente por la lógica de mercado; lo que sucede en la base piramidal es asunto de defensa y promoción de derechos humanos. Esta distinción es clave para no contaminar la discusión sobre política salarial ni mucho menos para oponerse a la necesaria recuperación del poder adquisitivo. Veamos lo acontecido de enero a agosto del año 2020.

Al consultar los datos correspondientes al mes de agosto de los trabajadores afiliados al IMSS clasificados por rango salarial, que van de “hasta 1” y “hasta 18” veces el salario mínimo (sm), se observan los siguientes hechos:

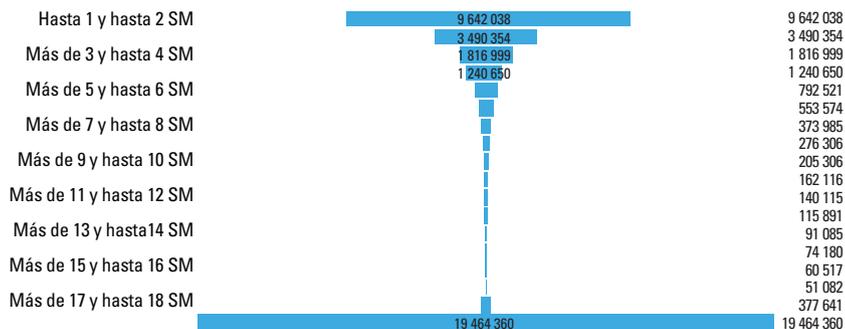
1. Prácticamente la mitad, 49.5 %, de los empleos se ubica en “hasta 1 y 2 sm”, 1.3 puntos menos que en enero. Aquí es donde se cebó la cesantía: 79.1 % del total, es decir, 698 714 plazas, perdidas. Situación, empero, que desde junio empieza a revertirse con la recuperación de 201 495 plazas; casi una tercera parte de lo perdido.
2. Si integramos a los que ganan “más de 2 y hasta 3 sm”, entonces añádanse 101 919 empleos menos. Es decir, prácticamente la totalidad del desempleo se registró en la base salarial, 90.7 por ciento.

3. En los tres tramos que van de “más de 2 y hasta 5 sm” la caída del empleo hila cinco meses, aunque es probable que en septiembre se toque fondo.
4. Entre “1 y hasta 3 sm” está 67.5 % de la fuerza de trabajo formal que gana en términos reales una cantidad dentro del umbral mínimo de 1976. Ello explica, entre otras cosas, que como país sigamos a la zaga salarial, no solo en el ámbito de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE), o en el plano latinoamericano, sino a escala mundial.
5. El otro segmento, donde se concentra una quinta parte de la fuerza de trabajo mayormente afectada por el desempleo, fue el ubicado entre “más de 3 y hasta 6 sm” con -64 503.
6. Desde julio el empleo situado en el rango que va de “más 6 hasta 8 sm”, que abarca 4.8 % de afiliados, repunta revirtiendo lo perdido durante la semiparalización de actividades. Su actual saldo es positivo: 27 236.
7. Otros rangos representativos de 1.4 % de los trabajadores con saldos positivos son los situados en los tramos que van de más de 12 y hasta 15 sm: 1 343.
8. En la cúspide salarial (más de 15 y hasta 18 sm), donde se encuentra el 2.5 % de los registros laborales, el empleo decreció: -14 714.
9. En los segmentos previos (más de 8 y hasta 12 sm), donde se ubica el 4 % de la plantilla laboral, el empleo mermó en -31 518.

CONCLUSIONES

Pasemos de la sorpresa a la indignación: mientras en Estados Unidos se pague en una hora lo que en Guatemala y México se gana en una jornada completa, el éxodo migratorio continuará. Si bien el objetivo en materia salarial al cierre de la

Gráfica 1. Pirámide salarial



Fuente: IMSS, agosto de 2020.

presente administración no da para igualarse con las remuneraciones que se perciben en Estados Unidos (entre 12 y 15 dólares por hora), tampoco puede ser el de aproximarse al salario mínimo de los países centroamericanos.

Una nación en transformación social debe conducirse hacia los estándares constitucionales para garantizar que el salario mínimo sea suficiente para satisfacer las necesidades normales de la cabeza de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de la descendencia, lo que implica ir más allá del mero sostenimiento de una persona y su dependiente, toda vez que el promedio actual de integrantes de los hogares es de 3.6 personas. En materia salarial es factible alcanzar el poder adquisitivo registrado en 1976. Con decisión, es posible para el segundo tramo de gobierno aproximar nuestros salarios, aun quedando por debajo, al nivel promedio de la OCDE.

Para avanzar en la política de recuperación del poder adquisitivo es imprescindible articularla con estrategias de innovación tecnológica y desarrollo industrial tendientes a fortalecer encadenamientos endógenos que robustezcan el mercado interno, alentar el consumo y la creación de empleos decentes que conduzcan la reactivación económica hacia un desarrollo con bienestar.

Zanjar la dramática merma del poder adquisitivo de los salarios en nuestro país aconseja hacerlo desde el enfoque de los derechos humanos y del derecho al desarrollo sustentable, equitativo e incluyente. De esta manera, superaríamos temores infundados que alargan la solución de estructuras salariales injustas.

Desde luego, las presiones y los riesgos para revertir la ruta decidida y responsable de recuperación salarial por una francamente timorata nos coloca en el dilema de profundizar la agenda de transformación o ceder en el alcance de las legítimas aspiraciones de la clase obrera.

Para que la vindicación salarial no se exponga a una desoladora insuficiencia es preciso emprender acciones convincentes orientadas a desplazar el régimen salarial anticonstitucional, y resolver históricamente la problemática. Mucho dependerá de la decisión gubernamental, del empresariado con sentido ético y productivo, pero sobre todo de una extendida organización sindical libre y democrática, hoy inexistente.

En conclusión, si se quiere una nueva normalidad económica necesariamente deberá apoyarse en un crecimiento con bienestar, lo que significa mantener la ruta de la recuperación salarial, una suerte de vacuna antivirus. Si nuestra realidad actual es ser un país de salarios mínimos, que al menos estén en una línea digna.

Cabe recordar que la merma en los ingresos laborales está entre las causas de la lacerante exclusión social que nos coloca en el plano internacional al final de las naciones en términos salariales, así como de distribución de la riqueza y del ingreso. En estricto sentido, estamos convencidos de que el mantenimiento de salarios miserables por abajo del mandato constitucional es una de las expresiones de corrupción, tanto pública como privada, cuya solución no admite demora por el bien de la economía nacional y del bienestar familiar.

REFERENCIAS

- Acción Ciudadana Frente a la Pobreza [2020], “Por un nuevo modelo de desarrollo para un auténtico régimen de bienestar”, reporte especial *Día Internacional para la Erradicación de la Pobreza*, 17 de octubre, <<https://cutt.ly/uAguk9A>>.
- Alianza Campo Justo [2020], <<https://cutt.ly/5AgubQ7>>.
- Asesoría, Gestoría e Investigación Educativa [2022], *Portal Asesoría, Gestoría e Investigación Educativa*, <<https://cutt.ly/vAguJ0F>>.
- Asociación Mexicana de Mujeres Líderes y Microempresarias [2022], <<https://cutt.ly/OHiPJRV>>.
- Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT) [2022], <<https://cutt.ly/PHiAvWN>>.
- Banco de México (Banxico) [2022], <<https://cutt.ly/CAgiiT2>>.
- Cámara de Diputados [2022], *Código Fiscal de la Federación* (CFF), <<https://cutt.ly/EAgom43>>.
- Cámara de Diputados [2022], *Ley del Impuesto sobre la Renta* (Lisr), <<https://cutt.ly/3HiDjO0>>.
- Cámara de Diputados [2022], *Ley Federal del Trabajo* (LFT), <<https://cutt.ly/VHa9jzK>>.
- _____, *Ley del Impuesto al Valor Agregado* (Liva), <<https://cutt.ly/wHiDWCR>>.
- _____, *Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores* (Linfonavit), <<https://cutt.ly/zHiDXIL>>.
- _____, *Ley del Seguro Social*, <<https://cutt.ly/IHiD9Xm>>.
- Centro de Apoyo y Capacitación para Empleadas del Hogar (CACEH) [2019], "CACEH y SINACTRAHO respaldan salario mínimo para personas trabajadoras del hogar, fijado por Conasami", *Portal CACEH*, <<https://cutt.ly/jAgi2nT>>.
- Centro de Derechos Humanos de la Montaña Tlachinollan [2022], <<https://cutt.ly/OAgi709>>.
- Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria (CEDRSSA) [2019], *Reporte jornaleros*

en México, México, Cámara de Diputados, <<https://cutt.ly/SAgaBrj>>.

Centro de Investigación Laboral y Asesoría Sindical (CILAS) [2022], <<http://cilas.mx/>>.

Centro de Reflexión y Acción Laboral (Cereal) [2022], <<https://cutt.ly/CAgojtn>>.

Código Fiscal de la Federación (CFF), <<https://cutt.ly/EAgom43>>.

Comercio Justo México [2022], <<https://cutt.ly/LHiZuT8>>.

Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami) [2020], <<https://cutt.ly/HAgoLSl>>.

Coneval [2013], *Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas. Resultados. Análisis. Ficha de monitoreo*, <<https://cutt.ly/qHafOw8>>.

Confederación Autónoma de Trabajadores y Empleados de México (CATEM) [2022], <<https://cutt.ly/KAgo3Fe>>.

Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) [2022], <<https://cutt.ly/BAgpwUf>>.

Congreso del Trabajo [2022], <<https://cutt.ly/DAgpiVZ>>.

Consejo Coordinador Empresarial (CCE) [2022], <<https://cutt.ly/jAgpdPM>>.

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) [2022], <<https://cutt.ly/OAgpmiK>>.

Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación (Conapred) [2022], <<https://cutt.ly/KAgpYeU>>.

Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS) [2022], <<https://cutt.ly/5AgpDHN>>.

Diario Oficial de la Federación [2020a], 24 de junio, <<https://cutt.ly/5Agp86b>>.

_____ [2020b], 23 de diciembre, <<https://cutt.ly/1AgadFs>>.

_____ [2020c], 30 de diciembre, <<https://cutt.ly/2Agabh8>>.

_____ [2016], 27 de enero, <<https://cutt.ly/UAgpXLs>>.

El Barzón Nacional [2022], <<https://elbarzonnacional.com/>>.

Estudios Fronterizos-Grupo de Investigación UACM [2013], Seminario Permanente de Estudios Chicanos y de Fronteras DEAS-INAH, <<https://cutt.ly/kAggwVP>>.

- Foro Internacional de Alternativas Frente al *Outsourcing*, <<https://cutt.ly/5Aga5kE>>.
- Fronteras Comunes [2022], *Portal Fronteras Comunes*, <<https://cutt.ly/WHiVzEL>>.
- Gómez Mena, C. [2021], “Entrega Conapesca 35 millones de semillas y alevines a 256 productores”, *La Jornada*, 13 de enero, <<https://cutt.ly/4AgsqtP>>.
- Grupo Tacuba [s. f.] “Informe elaborado para el Examen Periódico Universal EPU, de la República de Cuba, del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos”, <<https://cutt.ly/NAgsclt>>.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) [2020], Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, <<https://cutt.ly/hAgaJie>>.
- _____ [2011], Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), <<https://cutt.ly/FHi05R4>>.
- Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) [2022], <<https://cutt.ly/SAgsYfc>>.
- Instituto Nacional de las Mujeres (Inmujeres) [2022], <<https://cutt.ly/EAgPs1>>.
- Instituto Nacional de Desarrollo Social (Indesol) [2022], <<https://cutt.ly/0AgsGid>>.
- López, A. [2021], Conferencia de prensa matutina (20 de octubre), versión estenográfica, <<https://cutt.ly/FGek6T8>>.
- _____ [2020], Conferencia de prensa matutina (17 de diciembre), versión estenográfica, <<https://cutt.ly/hGekfIO>>.
- Munguía, L. F. [2020], “El salario mínimo 2021: un incremento razonado”, *El Financiero*, 21 de diciembre, <<https://cutt.ly/ZAgd6qJ>>.
- Nueva Central de Trabajadores (NCT)[2022], <<http://www.nuevacentral.org.mx/>>..
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) [s. f.], *La OCDE*, OCDE, s. l., <<https://cutt.ly/CHi4gv4>>.
- Organización Internacional de Trabajadores (OIT) [2020], *Informe mundial sobre salarios 2020-2021. Los salarios*

y el salario mínimo en tiempos de la covid-19, Ginebra, <<https://cutt.ly/gAgfjPR>>.

Otros Mundos-Chiapas [2022], <<https://cutt.ly/rAgfvfQ>>.

Periódico Oficial [2020], Decreto núm. 46, 27 de febrero de 2020. Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas (paja), <<https://cutt.ly/oAgfQSI>>.

RadioSME [2020], Foro Internacional de Alternativas Frente al *Outsourcing*, videograbación en Youtube, <<https://cutt.ly/5Aga5kE>>.

Red Nacional de Jornaleros y Jornaleras Agrícolas [2022], <<http://cecig.org.mx/red-de-jornaleros/>>.

Red Nacional Género y Economía (Rdge) [2022], <<https://cutt.ly/dAgfJ9v>>.

Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (Sader) [2022], <<https://cutt.ly/DAgfV0V>>.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) [2022], <<https://cutt.ly/tAgf14J>>.

Segob [2020a], "Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2020-2024", *Diario Oficial de la Federación*, 24 de junio, <<https://cutt.ly/5Agp86b>>.

_____ [2020b], "Resolución del H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos que fija los salarios mínimos generales y profesionales que habrán de regir a partir del 1 de enero de 2021", *Diario Oficial de la Federación*, 23 de diciembre, <<https://cutt.ly/0Hp5btF>>.

_____ [2020c], "Decreto de estímulos fiscales región fronteriza sur", *Diario Oficial de la Federación*, 30 de diciembre, <<https://cutt.ly/2Agabh8>>.

_____ [2016], "Decreto por el que se declara reformadas y adicionadas diversas disposiciones de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de desindexación del salario mínimo", *Diario Oficial de la Federación*, 27 de enero, <<https://cutt.ly/UAgpXLs>>.

- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) [2020], *Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social*, <<https://cutt.ly/sAgf4IZ>>.
- Sindicato Independiente Nacional Democrático de Jornaleros Agrícolas (Sindja) [2022], <<https://cutt.ly/NHa3hEN>>.
- Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) [2022], <<https://cutt.ly/dAggfx9>>.
- Sindicato Nacional de Trabajadores y Trabajadoras del Hogar (Sinactraho) [2020], "Comunicado a la Comisión Nacional de Salarios Mínimos", 16 de diciembre, <<https://cutt.ly/yAggQ24>>.
- Sindicato de Trabajadores de la Universidad Nacional Autónoma de México (STUNAM) [2022], <<https://cutt.ly/fAggT3v>>.
- Sociedad Cooperativa [2022], <<https://cutt.ly/vAggPDT>>.
- Torres Valdés, R. Ma., C. Campillo-Alhama, y C. Lorenzo [2015], "G-20. Experiencia y aprendizaje. Encuentro internacional de jóvenes para la simulación de una reunión del G-20", *Revista de Estudios de Juventud*, (109): 177-198, <<https://cutt.ly/dHi9CSx>>.
- Unión Popular Valle Gómez, A. C., <<https://cutt.ly/1AggKPQ>>.

7. LAS CRISIS ECONÓMICAS Y LA PANDEMIA DE COVID-19. EFECTOS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA

*Nayeli Pérez Juárez**

INTRODUCCIÓN

El capítulo tiene por objetivo analizar el comportamiento de la economía mundial y nacional y resaltar la crisis económica externa e interna de 2008, el estancamiento nacional de 2019 y la crisis de la covid-19, con la finalidad de observar el efecto sobre la industria automotriz, en el contexto de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). El análisis es fundamental para el sector industrial del país, pues su dinámica tiene un impacto directo en el crecimiento y reactivación económica tras la pandemia de covid-19.

La hipótesis de trabajo sostiene que la crisis económica de la covid-19 y su efecto en la industria automotriz tuvo su precedente en la fase recesiva de 2019 y la pandemia acentuó las contradicciones preexistentes dado que los principales indicadores macroeconómicos, tales como el producto interno bruto, el índice mensual de actividad económica, la producción y las ventas automotrices, entre otros, dieron señales del decrecimiento de la economía mexicana. En ese sentido, la industria automotriz se enfrenta a un reto en el contexto de la entrada en vigor del T-MEC y la crisis económica generada por la covid-19.

* Investigadora asociada C de Tiempo Completo en el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Contacto: <npe-rezjuarez@iiec.unam.mx>.

La investigación es descriptiva con metodología cuantitativa. Los datos se filtran del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) para cifras de producción, ventas e índices de actividad industrial. El tratamiento de las series consiste en desestacionalizarlas en primeras diferencias y para el análisis se obtienen promedios simples y tasas de participación; también, se emplean datos del Banco Mundial y la Organización de la Naciones Unidas (ONU). El T-MEC se analiza solo en los apartados de la industria automotriz de su página oficial.

El documento se construye de siete partes. La primera aborda los aspectos relevantes de la crisis económica mundial, respecto de su origen, impacto y consecuencias a nivel general. La segunda, señala la crisis económica a raíz de la pandemia de covid-19. El tercer apartado prioriza la recesión de la economía mexicana como precedente económico de la pandemia. La cuarta parte se enfoca propiamente en la economía mexicana en la crisis de la covid-19 y las políticas que contribuyen a enfrentarla. La quinta parte desarrolla el comparativo de las actividades secundarias y terciarias antes y en la pandemia. La sexta presenta un breve análisis sobre la industria automotriz y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), contrastándolo con el Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). En la séptima parte del capítulo, se abordan los efectos de la pandemia en la industria automotriz mexicana.

CRISIS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

El sistema capitalista ha tenido tres grandes crisis económicas de gran envergadura: 1929, 2008 y 2020, con periodos intermedios de depresión que modifican parcialmente el funcionamiento sistémico, como en 1973 y 2000 en México. La crisis de 1929 se caracterizó por el alto desempleo de la fuerza de trabajo, la subocupación de los bienes de capital y una

elevada inflación, que en conjunto colapsaron el sistema societal. La reactivación económica se dio a partir de la generación de inversión y reactivación de la demanda efectiva. El Estado como eje promotor de la dinámica económica se fortaleció durante más de treinta años. El proteccionismo de Estado encontró sus limitantes durante la década de los setenta, con la caída internacional de los precios del petróleo en 1973.

Los mercados protegidos y semicerrados se abren en la década de los ochenta. El suceso histórico fundamental que redirecciona la economía mundial fue la caída de la Unión Soviética en 1991, no solo porque el capitalismo se erige como el único sistema social, sino porque su derrumbe permite la reactivación de la acumulación capitalista bajo el orden del libre mercado.

La economía de libre mercado tiene las siguientes características: es intensiva en capital fijo, acelera la innovación tecnológica, y mejora la calidad, precisión y disminución de tiempos muertos, con aumento de la productividad; contrariamente, desplaza fuerza de trabajo en las líneas de producción, y si bien el empleo en sectores de innovación tecnológica aumenta, la generación de valor por unidad de mercancía producida disminuye.

La conjunción entre la especulación financiera con la producción de tecnología tuvo un impacto importante en la economía mundial de los años 2000, con la recesión de las empresas puntocom que se emplean en el comercio electrónico, y la producción de aplicaciones, de *software* y de *hardware* [Castells, 2001]. Las empresas protagonistas de la recesión fueron Microsoft, Yahoo y Apple.

La crisis de 2008-2009 es la más intensa desde 1929, cuya raíz, según Lapavitsas [2011], se ubica en el mercado financiero, y abarcó la economía real y todas las esferas de la vida social. En ese sentido, como lo señaló Bolívar Echeverría [1998] en su libro *Valor de uso y utopía*, fue una *crisis*

civilizatoria,¹ es decir, una crisis radical, el conjunto de una crisis económica, política, social y cultural que permea toda la vida humana y no humana. Esta percepción adquiere mayor sentido en la crisis económica de la pandemia de covid-19.

El crecimiento de la economía mundial cayó -2.1 % en 2009, según datos de la Comisión Económica para América Latina [Cepal, 2010]. La recuperación ha sido lenta y pequeña, ya que después de once años la economía mundial alcanzó un crecimiento de 2.3 %, que la Organización de Naciones Unidas (ONU) considera el crecimiento más bajo desde la crisis de 2008-2009. Asimismo, estima que la reducción del crecimiento económico mundial se debe a la problemática comercial arancelaria entre Estados Unidos y China, que desaceleró la dinámica productiva y comercial entre las dos economías más grandes [ONU, 2020: 1-3].

El problema que enfrentó la economía de Estados Unidos se debió a que China posee *tierras raras* que producen europio, gadolinio y neodimio, elementos químicos para fabricar teléfonos inteligentes, partes automotrices y generar energía eólica y solar (energía verde). Se estima que China produce 95 % de estos elementos químicos, lo que la coloca en ventaja frente a sus competidores, imponiendo precios y frenando la exportación [Chen *et al.*, 2013: 138-154]. El conflicto comercial se ha desarrollado desde los últimos diez años con el *boom* tecnológico, pero se desbordó en 2019, tras la imposición arancelaria

¹ “La crisis que afecta al mundo occidental, y, por extensión al conjunto del planeta, es una crisis radical; no se trata únicamente de una crisis económica, de una crisis social, política o cultural. Se trata de una crisis civilizatoria que combina y trasciende a todas ellas, de un momento en que lo que se tambalea es el esquema profundo de un comportamiento social que pretende mantener la misma armonía técnica arcaica entre el sistema de capacidades de trabajo y producción y el sistema de necesidades de disfrute y consumo, y que intenta hacerlo sobre un escenario que no es ya, como en la historia premoderna, el de la prepotencia del Hombre sobre la Naturaleza. Se trata de una crisis que parecía estar reclamando una teoría tan radical como ella misma, una teoría de la ‘revolución total’, como la que fue planteada por Marx” [Echeverría, 1998: 46].

de Estados Unidos a productos de origen chino. El conflicto comercial ha afectado a la industria mexicana del automóvil debido al atraso en los semiconductores para el ensamble, lo que ha frenado la producción en el 2021.

CRISIS ECONÓMICA A RAÍZ DE LA PANDEMIA DE COVID-19

El mundo enfrenta la crisis sanitaria y económica de la pandemia de covid-19 en un escenario de bajo crecimiento y conflictos comerciales. La economía global de libre mercado de los últimos 35 años mostró su debilidad en la atención sanitaria. Por ejemplo Italia, con 5 200 camas de terapia intensiva para atender pacientes con covid-19, no logró dar servicio en su totalidad. Estados Unidos se enfrentó a un sistema de salud privado que no dio respuesta a la cantidad de infectados. En México, el abandono tanto de infraestructura como de personal sanitario provocó que la carga de la pandemia recayera en los trabajadores de la salud, aumentando la intensidad del trabajo.

La pandemia obligó al cierre de las actividades consideradas no esenciales, lo que redujo la producción y el nivel del comercio. Las cadenas de abasto y suministro se detuvieron en todo el mundo, la industria automotriz lo hizo en 90 %. El producto interno bruto mundial cayó -3.3 % en 2020; según estimaciones del Fondo Monetario Internacional [FMI, 2021, XVI] se prevé un incremento de 6 % en 2021 y de 4.4 % en 2022.

La pandemia ha profundizado las contradicciones del sistema capitalista entre el capital y el trabajo. Las actividades laborales a domicilio han trasladado los costos de operación a los trabajadores. La población que no puede entrar en confinamiento, sobre todo los empleados en la informalidad, vio menguados sus ingresos y se profundizó la precariedad de las condiciones de vida. Las contradicciones han estado presentes y se han acentuado con el desarrollo del sistema orientado

al mercado externo. Así, la pandemia de covid-19 profundizó y acentuó las condiciones que han prevalecido en el capitalismo.

La crisis económica de la pandemia de covid-19 tiene como particularidad que la causa principal son los efectos del virus del SARS-CoV-2, de ahí que la recuperación depende del control de la enfermedad. La vacuna y medicamentos efectivos son parte de las soluciones para retomar las actividades. La industria automotriz reinició la actividad productiva de piso en junio de 2020 al pedir que se considerara una actividad esencial. La recuperación ha sido buena al alcanzar un crecimiento anual al cuarto trimestre de 2020 de 7.82 %, aunque se enfrentó al problema del abasto de semiconductores, que ha sido otro de los efectos del conflicto comercial y de la pandemia.

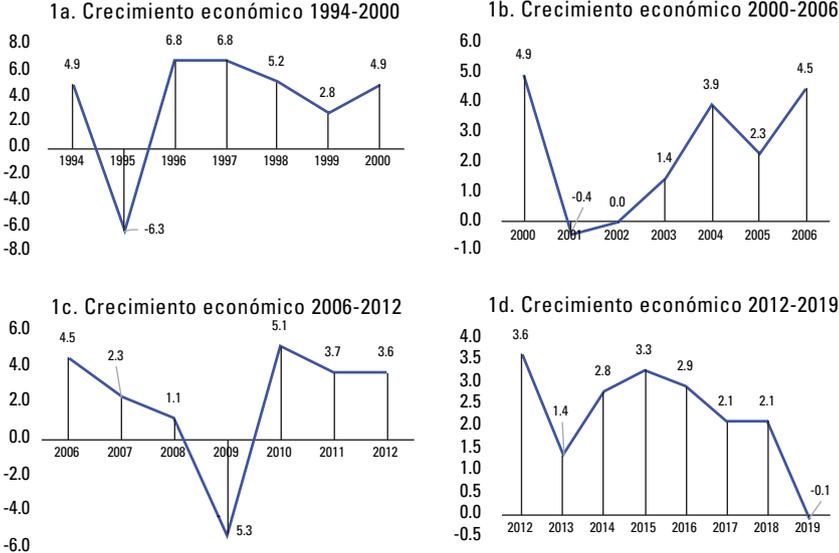
RECESIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA ANTES DE LA PANDEMIA

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) señala un decremento del producto interno bruto (PIB) de -0.1 % en el trimestre de 2019 respecto de 2018; en el caso de las actividades industriales, decreció -1.8 % en ese mismo periodo. El argumento principal que explica el desempeño de la economía nacional es el cambio administrativo en el gobierno. No obstante, la razón es más compleja y profunda, y se explica por una reconfiguración en el patrón de acumulación capitalista y el viraje al proteccionismo tras la crisis de 2008-2009. La recesión de 2019 es la antesala del alcance que tendrá la pandemia de covid-19 en la economía mexicana.

La evidencia empírica demuestra que el primer año de cada sexenio hay una caída del crecimiento económico, como se representa en la gráfica 1 (1a, 1b, 1c y 1d).

Los PIB de 1995, 2001 y 2019 obedecen a elementos de carácter sistémico. La crisis de 1995 que afectó a la economía mexicana se incubó desde las décadas de los setenta y ochenta,

Gráfica 1. Crecimiento económico por sexenios a partir de 1994-2019



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Información Económica del Inegi. Datos preliminares para 2019.

así tras los límites del modelo de crecimiento endógeno, estalló en 1994. El TLCAN fue el acuerdo que culminó con la entrada del modelo orientado a las exportaciones. El modelo neoliberal se generalizó en toda América Latina y el laboratorio fue Chile con el golpe de Estado en 1973 contra Salvador Allende y su gobierno de corte socialista.

El bajo crecimiento de 2001 tiene como telón de fondo dos conflictos mundiales que afectaron el desempeño de la economía interna. El primero, la crisis de las empresas vinculadas con internet. El crecimiento exponencial que tuvieron de 1997 al 2000 y la enorme especulación que se generó en torno a ellas vio su caída en 2001, fecha que marcó el deterioro de las economías occidentales, que finalmente en 2008 desembocó en una

catástrofe de mayor envergadura comparada con la del *crack* de 1929. El segundo fue el atentado de las Torres Gemelas en Nueva York. El principal centro de operaciones financieras de Estados Unidos fue vulnerado, y el pánico social y económico tuvo como resultado una disminución en los flujos comerciales que afectó la economía mundial.

El país enfrentó la debacle económica de 2008, primero con acciones declarativas y después con acciones encaminadas a mitigar los efectos en el empleo y la acumulación de capital. Las medidas tomadas se dirigieron al empleo temporal, el retiro de recursos de las afores por desempleo, los paros técnicos, es decir, recibir una fracción del salario y trabajar solo unos días específicos con la idea de no generar despidos. Por el lado de la inversión, el gobierno intervino en la construcción de infraestructura intensiva en fuerza de trabajo y la condonación de impuestos, como el de nómina y servicios para empresas. El gobierno, después de estar orientado al mercado se vuelca hacia las acciones proteccionistas contracíclicas. Estas acciones se repiten con cada impacto económico. No obstante, las políticas públicas que se han aplicado durante la pandemia de covid-19 se concentran en el consumo y, en menor medida, a la inversión.

Durante el primer trimestre (de enero a marzo) de 2019 la economía mexicana tuvo un decrecimiento del -0.2 % con respecto al trimestre de octubre a diciembre de 2018, en tanto creció en 0.2 % en relación con enero-marzo de 2018 [Inegi, 2020]. En el segundo trimestre el crecimiento fue de 0 % en el primer trimestre; sin embargo, respecto de 2018 creció en 0.3 % en ese mismo trimestre. En el tercer trimestre, la economía mostró un nulo crecimiento de 0 % respecto de abril-junio de 2019, y la caída de -0.2 % en el mismo trimestre de julio-septiembre de 2018. En el cuarto trimestre, de octubre a diciembre, presentó nulo crecimiento y una reducción de -0.3 % en relación con el mismo periodo de 2018. El crecimiento anual es una contracción de -0.14 %. El cuadro 1 resume ese comportamiento.

Cuadro 1. Comportamiento del PIB en 2019

Periodo	Crecimiento respecto del anterior trimestre de 2019	Crecimiento respecto del mismo trimestre de 2018
T1 Enero-marzo	-0.2	0.2
T2 Abril-junio	0.0	0.3
T3 Julio-septiembre	0.0	-0.2
T4 Octubre-diciembre	0.0	-0.3

Fuente: elaboración propia con datos de los Informes Oportunos de Inegi. Cifras desestacionalizadas.

La economía mexicana muestra un estancamiento y una contracción anual a lo largo de 2019. La explicación exógena es que ello obedece a dos conflictos mundiales: el primero, la guerra comercial entre Estados Unidos y China que afectó los flujos comerciales y movimientos de capital internacionales. El segundo se refiere a la problemática entre Estados Unidos y México, así como las tensiones que se han generado por la firma del Tratado Comercial de Estados Unidos, Canadá y México (T-MEC). Estas condiciones preexistentes son el contexto económico en el que el país enfrenta la pandemia de covid-19 con sus aristas económicas, políticas, sociales y culturales.

LA ECONOMÍA MEXICANA EN LA CRISIS ECONÓMICA DE LA PANDEMIA DE COVID-19

La Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró el 11 de marzo de 2020 que el mundo se enfrentaba a una pandemia provocada por el virus SARS-CoV-2 que causa la enfermedad de covid-19. El fenómeno fue tomado con sorpresa e incredulidad. En México, se implementaron las medidas establecidas por las recomendaciones de la OMS, así como por directrices

internas. La prevención y el control entre la población fueron fundamentales para mitigar los efectos sanitarios, económicos y sociales. El 23 marzo de 2020 en el país se decretó la Jornada Nacional de Sana Distancia, con medidas de distanciamiento social para disminuir el riesgo de propagación, lo que condujo al cierre total de las actividades económicas, culturales y sociales.

El cierre de las actividades económicas profundizó la recesión preexistente y evidenció las contradicciones económicas y sociales que prevalecen en el país, acentuadas por la política económica que se orienta al mercado y a la iniciativa privada como eje fundamental y prioritario.

El impacto de la crisis económica por la covid-19 provoca que los gobiernos pongan en marcha medidas contracíclicas que atenúen sus efectos negativos. En México, se da continuidad a las medidas planteadas al inicio del sexenio que tienen como finalidad reactivar el consumo.

El gobierno de México fortalece los programas que venía desarrollando, entre los que a continuación se enumeran los principales:

1. Programa de Becas para el Bienestar Benito Juárez. Dirigido a personas menores de 18 años en situación de pobreza que estudian en una escuela pública.
2. Jóvenes Construyendo el Futuro. Programa que tiene como finalidad dar una beca de 3 600 pesos mensuales a jóvenes entre 18 y 29 años que no trabajan o estudian.
3. Jóvenes Escribiendo el Futuro de Educación Superior. Se enfoca en estudiantes de educación superior inscritos en escuelas públicas que estén en situación de pobreza.
4. Programa para el Bienestar de las Personas Adultas Mayores. Se dirige a toda la población mexicana de 68 años y más.
5. Programa de Pensión para el Bienestar de las Personas con Discapacidad. Se otorga a las personas de 0 a 68 años con alguna discapacidad.

6. Programa Sembrando Vida. Se entrega a personas dedicadas a la agricultura con 2.5 hectáreas disponibles para cultivo. Se les dan 5 000 pesos mensuales.
7. Programa Nacional de Reconstrucción 2019. El programa se implementó para la reconstrucción de viviendas de personas afectadas por los sismos de 2017. Hay un fondo de 8 000 millones de pesos para los estados con mayor riesgo.
8. Programa de Mejoramiento Urbano. Está dirigido a localidades del polígono de atención prioritaria. Los apoyos son: instalación, construcción y equipamiento urbano y espacio público, de infraestructura básica, elementos medioambientales, ordenamiento del paisaje urbano, ampliación y renovación de vivienda, y otros subsidios aplicados a la luz eléctrica y el agua.
9. Tandas para el bienestar. Las personas con micro y pequeñas empresas podrán acceder a microcréditos para la adquisición de insumos y herramientas. Lo relevante del programa es que es a fondo perdido.

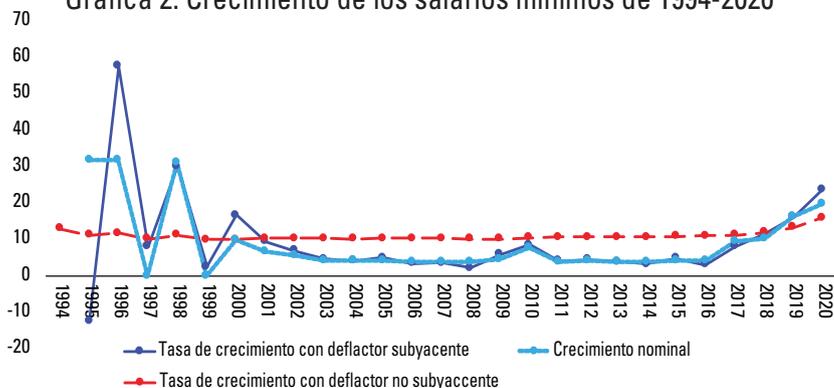
La inversión se ha estimulado por las grandes obras de infraestructura como la construcción del Tren Maya y del aeropuerto Felipe Ángeles; la inversión privada se lo ha hecho por medio del Estado con condonaciones de impuestos, como el que aplica a la nómina. Sin embargo, las empresas que tienen deudas con el fisco han tenido que pagarlas.

A los estímulos descritos se suma un millón de créditos a la palabra por un monto de 25 000 pesos cada uno a empresas y familias, a fondo perdido. Las becas y las pensiones para adultos mayores se adelantaron en los meses de abril y mayo, periodo de mayor latencia de la enfermedad, y se fortaleció el número de apoyos. El programa Sembrando Vida adquiere relevancia y es la manera de contactar a los pequeños productores y otorgar créditos similares a los de la palabra. El programa de Jóvenes Construyendo el Futuro facilita la liberación del proyecto en que fueron adscritos

los participantes al otorgar una constancia de manejo de habilidades.

Estas medidas se complementan con el aumento de los salarios mínimos. La gráfica 2 muestra el crecimiento real de los salarios. Se observa que hay un repunte sustancial en los últimos dos años, con un crecimiento nominal de 16 y 20 % para 2019 y 2020, respectivamente, en términos reales de 13.5 y 16.1 % respectivamente, lo que significa que el salario ha crecido por encima de la inflación. El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval, 2020: 1] consideró una disminución de la pobreza respecto a la canasta alimentaria, que pasó de 39.8 % a 37.3 %, mientras que el ingreso laboral se incrementó en 5.9 %.² Los incrementos se han dado a la población con niveles de ingreso menores de 20 %; los demás estratos permanecen constantes.

Gráfica 2. Crecimiento de los salarios mínimos de 1994-2020



Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Deflactor construido a partir del Índice Nacional de Precios al Consumidor Subyacente emitido por el Inegi. Para 2020, se toma la inflación de enero.

² El último reporte de Coneval muestra que “entre 2018 y 2020 el porcentaje de la población en situación de pobreza a nivel nacional aumentó de 41.9 % a 43.9 %, lo que representa un aumento de 2.0 puntos porcentuales durante este periodo, lo que significa un incremento de la población en situación de pobreza de 51.9 a 55.7 millones de personas durante este periodo, es decir, un aumento de 3.8 millones de personas” [Coneval, 2021: 4].

La economía mexicana muestra, por un lado, estancamiento en el crecimiento económico y, por otro, un avance en las políticas sociales que atienden a los sectores poblacionales de más bajos ingresos. Sin embargo, para sostener los niveles de política social es necesario que exista un crecimiento en lo general y estabilidad macroeconómica.

La crisis económica de la covid-19 ha puesto en perspectiva la aplicación de la política social, derivada de la problemática persistente para obtener los recursos. Uno de los principales ha sido mediante la extinción de fideicomisos “sin estructura orgánica, mandatos o análogos de carácter federal en los que funjan como unidades responsables o mandantes” [DOF, 2020, 1]. La recaudación de impuestos a empresas deudoras ha constituido una segunda fuente para obtener recursos, entre las que se encuentran BBVA, Femsa, IBM, Grupo Modelo, Walmart, América Móvil y Minería Fresnillo. Para septiembre de 2020 se habían recaudado 35 849 millones de pesos [Forbes, 2020]. Las autoridades tendrán que generar mecanismos que permitan ampliar la base recaudatoria para seguir la reactivación económica por la vía de la política social.

La pandemia de covid-19 también ha desarrollado la creatividad y la posibilidad de generar inversión nacional con tecnología propia. Como los respiradores artificiales Ehécatl y Gätsi, el primero desarrollado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) y el segundo por la empresa Dydetec, con apoyo de Conacyt, para enfrentar las necesidades de los pacientes en México; incluso se han exportado a países de América Central, aunque por ahora son donaciones.

COMPORTAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES SECUNDARIAS E INDUSTRIALES EN LA PREPANDEMIA

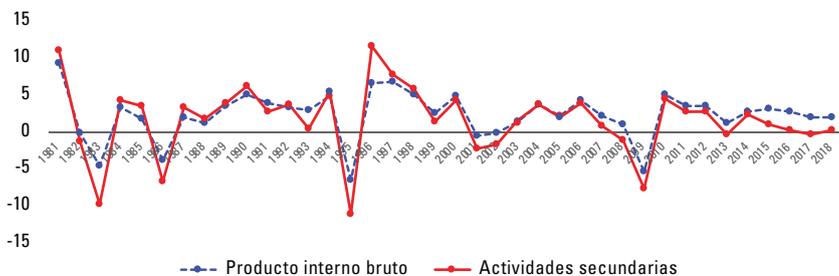
Las actividades industriales durante la pandemia de covid-19 se catalogaron en el plan de emergencia sanitaria como no

esenciales, con excepción de la industria farmacéutica. El sector terciario trasladó sus labores en forma de teletrabajo para las actividades que no requieren trabajos presenciales como actividades docentes, aseguradoras, administración y contabilidad. El sector servicios, como los dentales, estuvieron activos de forma restrictiva, así como todo el abasto de bienes que procuran la subsistencia humana.

El sector secundario se conforma por minería, generación y distribución de energía eléctrica, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final, construcción e industrias manufactureras. Este sector muestra un decrecimiento previo a la pandemia de covid-19 ya que retrocedió en cuatro trimestres de 2019: en el primero, -0.1 %; en el segundo, -3.0 %; en el tercero, -1.4 %, y en el cuarto, -1.0 %, todos con respecto al trimestre anterior. La gráfica 3 muestra el comportamiento del PIB general y de las actividades secundarias. En los últimos dos años, se puede apreciar el descenso de las actividades secundarias. Se observa que si la producción en general cae, la industrial lo hace en mayor medida.

La gráfica 3 muestra que la producción nacional en el último año presenta límites que tienen su expresión en el estancamiento del crecimiento económico. El PIB cerró en 2020 con una disminución de -8.5 %. La pérdida en el dinamismo se

Gráfica 3. Crecimiento PIB total y actividades secundarias 1980-2018

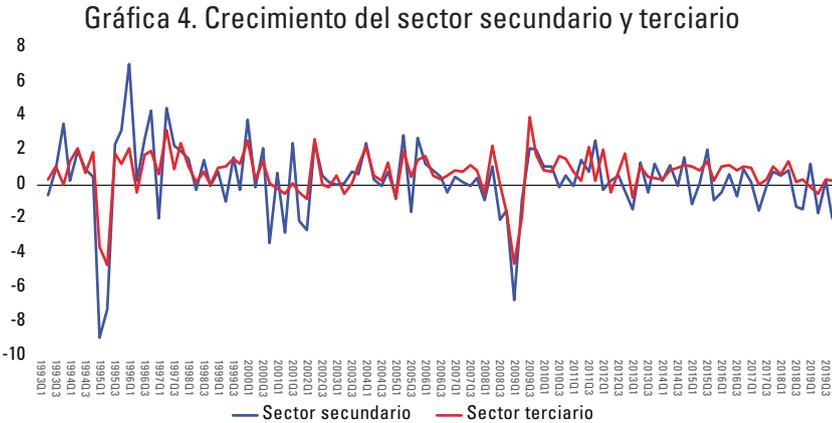


Fuente: elaboración propia con datos del Inegi.

gestó desde el segundo trimestre de 2019 y se profundizó en 2020 con la pandemia de la covid-19.

La reestructuración productiva tras la crisis de la covid-19 tendrá particularidades con respecto a la de 2008-2009, dado que el origen, la duración y las expectativas para remontar el crecimiento tienen condiciones distintas. En la actual crisis pandémica, el confinamiento ha proporcionado información a las empresas sobre el trabajo del que pueden prescindir, subcontratar y/o mantener a distancia. Las condiciones de trabajo también se modifican ya que en el teletrabajo se da un aumento de la jornada de trabajo debido al ambiente confuso que resulta de conjugar actividades productivas con las personales. Las condiciones de la organización del trabajo se están modificando y reconfigurando a raíz de la pandemia. El empleo informal tiende a aumentar debido a esta; en diciembre de 2020 aumentó 142 000 personas en relación con noviembre de ese año [Inegi, 2020: 1].

La gráfica 4 representa el comportamiento del sector secundario, simbolizado por la curva de color negro. Este ha tenido un desempeño pobre en los últimos trimestres: el trimestre



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi.

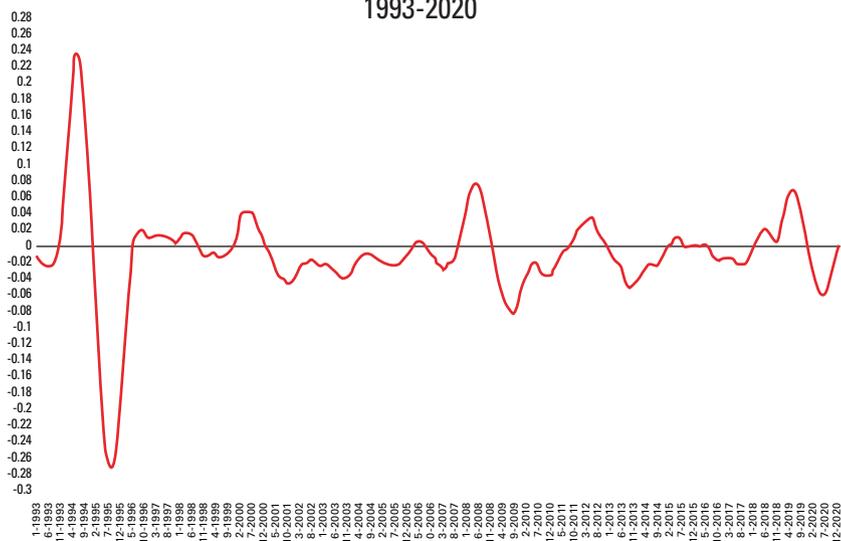
4 de 2019 decreció en -1.89 % respecto del trimestre anterior, que fue de 0.33 %. El sector industrial es importante para la economía mexicana al ser el arrastre del comercio formal e informal, así como de la dinámica económica internacional. En ese sentido, el descenso de sus actividades tiene un efecto en cadena.

El sector servicios de la misma gráfica, que se representa con la curva gris, ofrece una respuesta menos acentuada en relación con la del sector industrial, pues los movimientos son suaves. En el trimestre 4 de 2019, el crecimiento fue de 0.29 % respecto del trimestre junio-septiembre, que fue de 0.33 %. El sector terciario incluye comercio y servicios y es el de mayor relevancia en la generación de empleos, ya que 61.9 % de la población se emplea en los servicios. La pandemia de la covid-19 generó para el trimestre 4 de 2020 un decremento de (-)1.7 millones de empleados con respecto al mismo trimestre de 2019. Las actividades que representaron la mayor caída fueron los restaurantes y los servicios de alojamiento, con una reducción de (-)769 000, y los servicios diversos con (-)489 000 ocupados menos [Inegi, 2021: 1].

El comportamiento de la inversión es fundamental en fases recesivas o de crisis, ya que el aumento de la inversión directa implica que se eleven la producción y el consumo, y en general la recuperación económica. En el caso de la economía mexicana, el índice de inversión fija bruta ha caído durante los periodos de crisis, como lo muestra la gráfica 5, con fluctuaciones bruscas en 1994, 2008-2009 y 2019-2020. En el caso de la crisis de la covid-19, se observa que la inversión fija inició su descenso a partir de junio de 2019 hasta julio de 2020, lo que es congruente con la hipótesis de trabajo que implica que la fase recesiva de la economía mexicana comenzó en 2019 y no en 2020 con la pandemia, aunque esta haya sido la principal fuente de la reducción de la inversión.

La caída de la inversión es un síntoma de que la acumulación de capital se ha frenado y se avecina una fase recesiva

Gráfica 5. Inversión mensual fija bruta de capital
1993-2020



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi. Serie desestacionalizada en primeras diferencias.

de las economías. En ese sentido, los síntomas comenzaron en 2019 y la pandemia terminó por socavar la inversión. Esto es congruente con la caída en las actividades industriales y comerciales. Para la fase de recuperación pospandemia es fundamental reactivar la inversión, sin embargo, dependerá de la recuperación del mercado de consumo y del retorno del beneficio para generar la fase creciente de la economía nacional.

La pandemia de covid-19 y sus condiciones propiciaron el desarrollo y crecimiento de empresas desarrolladoras de *software* como Microsoft, Zoom, Webex, Moodle, Blackboard, entre otras, y de comercio electrónico como Amazon, Mercado Libre, Didi, Uber, entre otras, que han consolidado sus beneficios debido a la necesidad de interconexión a distancia. El mercado tecnológico ha centralizado las ganancias y sus capitales y se consolida como parte de las nuevas necesidades societales.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) evolucionó el comercio exterior mexicano. La industria automotriz consolidó su crecimiento en el mercado interno y de exportación con dos alicientes principales: la mano de obra abundante y barata, así como el acceso al mercado de consumo para Estados Unidos de manera sencilla y con bajos costos arancelarios.

La exportación de automóviles de México a Estados Unidos de las armadoras Nissan y Volkswagen fue la más importante a partir de la firma del TLCAN. Después, las empresas de capital estadounidense en México como General Motors y Chrysler, y posteriormente la coreana Kia y la italiana Fiat, han tenido una participación importante en el nivel de exportaciones. El cuadro 2 detalla la participación porcentual de las exportaciones automotrices de México respecto del total. Estados Unidos representa más de 70 % en todos los años, a excepción de 2010 a 2013, y en conjunto con Canadá suman más de 80 %, es decir, el comercio con la región norte ha sido clave para la industria automotriz de ensamble instalada en el país.

El TLCAN dictó la dinámica productiva y comercial de la industria automotriz del país, por lo que la renegociación del acuerdo es fundamental para el país dado que depende del mismo para el crecimiento y la reactivación del sector tras la pandemia de la covid-19. Los países negociadores del T-MEC se enfrentaron a distintos retos. En el caso de México, se concentró en tres aspectos principales: el primero se refiere al valor de contenido regional (VCR) que indica el porcentaje que fue producido en la región México, Estados Unidos y Canadá; el segundo es el requisito de aluminio y acero de 70 % de la región; por último, el valor de contenido laboral (VCL), que consiste en que 40 % del valor del automóvil debe estar producido en plantas donde se paguen como mínimo 16 dólares la hora.

Cuadro 2. Nivel de exportaciones automotrices de México con Estados Unidos y Canadá

Año	Estados Unidos	Canadá	Resto de los países
2005	82.68	7.07	10.25
2006	82.19	5.58	12.23
2007	74.53	5.50	19.97
2008	70.76	6.78	22.46
2009	71.83	8.09	20.08
2010	68.70	7.68	23.62
2011	63.51	7.44	29.06
2012	64.41	6.85	28.73
2013	67.97	8.04	23.99
2014	70.97	10.12	18.92
2015	72.24	10.52	17.23
2016	77.08	8.90	14.02
2017	71.77	8.21	20.02
2018	74.41	7.20	18.39
2019	78.78	6.54	14.68
2020	79.61	6.23	14.16

Fuente: elaboración propia con datos del Inegi.

Aunque esta exigencia se eliminó, quedó asentado el precedente en la renegociación. Las modificaciones se detallan en el cuadro 3.

El impacto que tienen estas nuevas reglas para las plantas de Mazda, Honda, Nissan, Toyota, Kia y Sabaru que actualmente exportan con 59 % del Valor de Contenido Regional (VCR), obliga a las empresas a cambiar su dinámica de proveduría. Las empresas con menor contenido de origen regional son asiáticas y las principales competidoras son empresas de capital estadounidense. El T-MEC no solo es un acuerdo

Cuadro 3. Comparativo entre TLCAN Y T-MEC

Categoría	TLCAN	T-MEC
Valor de Contenido Regional (VCR) categoría 1: Ejes, chasis, motores, sistemas de dirección, sistemas de suspensión, sistemas de transmisión, baterías de litio.	62.50 %	Avance gradual: 66 % en 2020, 69 % en 2021, 72 % en 2022 y 75 % en 2023. Si no cumplen no será considerado de la región.
vcr en categoría 2: Rodamientos, partes de carrocería, sistemas de frenos, parachoques, aire acondicionado y motor de enfriamiento, paneles de control, motores eléctricos, partes de motor y transmisión, escapes, sistemas de combustible, parabrisas, partes de interiores, bolsas de aire, asientos y sus partes, llantas y rines.	62.50 %	Avance gradual: 66 % en 2020, 69 % en 2021, 72 % en 2022 y 75 % en 2023. Si no cumplen no será considerado de la región.
vcr en categoría 3: Equipo de audio y telemando, partes autónomas del vehículo, cinturones, juntas y arandelas, cámaras y monitores, convertidores catalíticos, electrónica y eléctrica, volantes y poleas, paneles de instrumentos, iluminación, cerraduras, equipos de medición y control, motores no para propulsión, paneles de plástico, equipos reguladores, interruptores, válvulas y juegos de cableado.	62.50 %	Avance gradual: 62.5 % en 2020, 63 % en 2021, 64 % en 2022 y 65 %, en 2023.
Acero y aluminio		No exige 70 % debe ser de la región (se canceló).
Salarios		No exige 40 % del valor del vehículo ligero y 45 % en pick ups deben tener salarios superiores a 16 dólares por hora (se eliminó). Avance gradual: 30 % en 2020, 33 % en 2021, 36 % en 2022, 40 % en 2023 y 45 % en 2024.
Plantas nuevas		Arts. 402 y 403 Las plantas ya instaladas continúan con los beneficios de los artículos 402 y 403. Ejemplo: una planta que tiene dos años operando en México deberá cumplir con el 50 % de VCR y pagar un 2.5 % por cada vehículo exportado a Estados Unidos, durante los tres años siguientes de operación

Fuente: elaboración propia con datos de <<https://cutt.ly/JAgDI5e>> <<https://cutt.ly/eAgDsmb>>, <<https://cutt.ly/rAgDhiv>> y <<https://cutt.ly/XAgDxTK>>.

regional, sino el fortalecimiento ante la pugna comercial de los mercados asiáticos, sobre todo el chino.

Durante el TLCAN las empresas realizaban una especie de triangulación que consistía en la instalación en México de una micro y pequeña empresa que importaba de otros países componentes, los que la empresa mexicana después utiliza para el ensamble de los automóviles y se le considera componente nacional.

Las empresas General Motors, Ford, Fiat Chrysler y Tesla cumplen 75 % de las reglas de origen. Su capital procede de Estados Unidos y no tendrían problema, ya que las filiales cumplen la regla de origen.

Las armadoras Audi, Mercedes Benz, Volkswagen y BMW, de origen alemán, son las que tienen mayores dificultades pues el componente de origen fluctúa en alrededor de 51 %, pues la mayor parte de sus proveedores son empresas alemanas, ya que se procura fortalecer la cadena de suministro de su país de origen, y son las que presentan un mayor reto para cumplir las nuevas reglas del acuerdo comercial.

Con el cambio de presidente de Estados Unidos en 2020, se puso en marcha el programa Build Back Better (Reconstruyámoslo mejor), con un monto de 700 000 millones de dólares, que pretende reactivar la economía de Estados Unidos lo que impactará a la economía mexicana. El T-MEC no ha sufrido modificaciones pues la pauta de la actual administración es la generación de energías limpias y lo referente a material laboral, sobre todo salarial, entre los países.

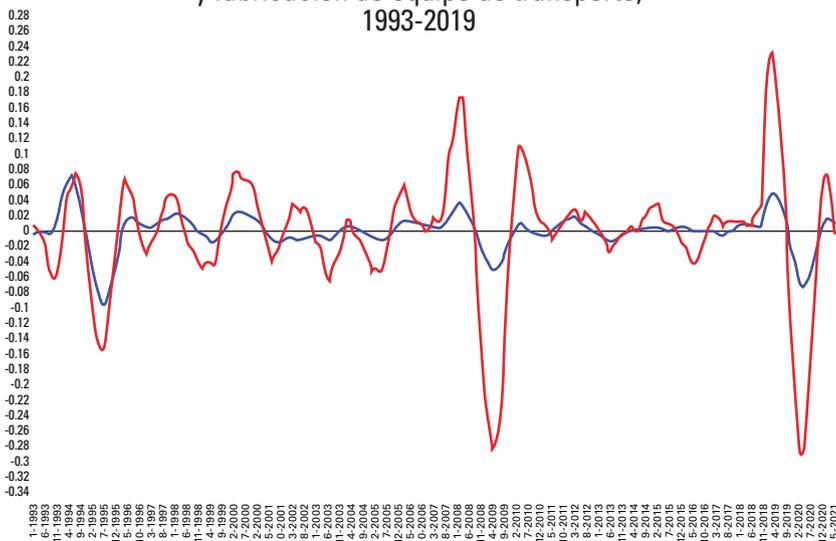
EFFECTOS DE LA PANDEMIA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA

De acuerdo con el panorama que se ha abordado, la industria automotriz presenta condiciones volátiles y complejas. Dicha industria se ancla con la industria química, del hule y con tecnologías de información y comunicación que dinamizan la

industria nacional. En la gráfica 6, se muestran las curvas del Indicador Mensual de la Actividad Industrial Total y de la fabricación de equipo de transporte. Se observan movimientos sincrónicos; no obstante, la caída en los últimos trimestres de 2019 se profundiza para la industria del automóvil y también para el sector general. La máxima caída que experimentó la industria automotriz fue durante el mes de mayo y hasta febrero de 2021.

La pandemia de covid-19 ha provocado una disminución en la actividad automotriz mayor a la que se suscitó en la crisis de 2008-2009; la producción se reactivó en junio de 2020, sin embargo, se enfrenta al desabasto de semiconductores, que fueron empleados en la fabricación de otros equipos electrónicos como computadoras, tabletas y videojuegos. La

Gráfica 6. Indicador mensual de la actividad industrial total y fabricación de equipo de transporte, 1993-2019

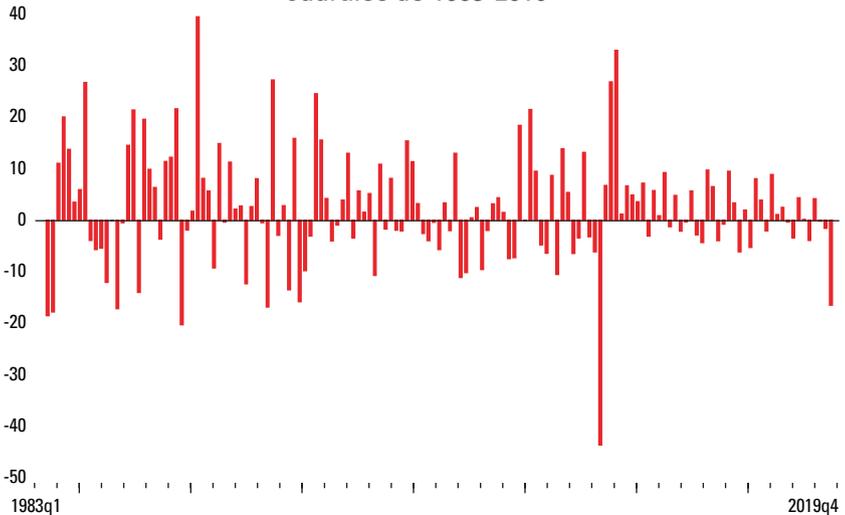


Fuente: elaboración propia con datos del Inegi.

industria del automóvil ha encontrado trabas para lograr reactivar la producción, no solamente las derivadas de la pandemia de covid-19, sino también por los nuevos acuerdos del T-MEC, abasto de materiales de ensamble y problemas con los trabajadores.

En consecuencia, de acuerdo con la hipótesis planteada respecto de que la recesión económica empezó en 2019 y la pandemia acentuó las contradicciones preexistentes, la producción de automóviles ligeros se redujo, como se muestra en la gráfica 7. Dicha reducción se sostuvo en tres trimestres consecutivos: de abril a junio de 2019, el descenso fue de -0.21 %; en el trimestre 3, el decremento fue de -1.5 % y la máxima caída en la producción fue para el cuarto trimestre en -16 %. En el primer trimestre de 2020, la caída fue

Gráfica 7. Tasa de crecimiento de la producción automotriz total cuartiles de 1983-2019



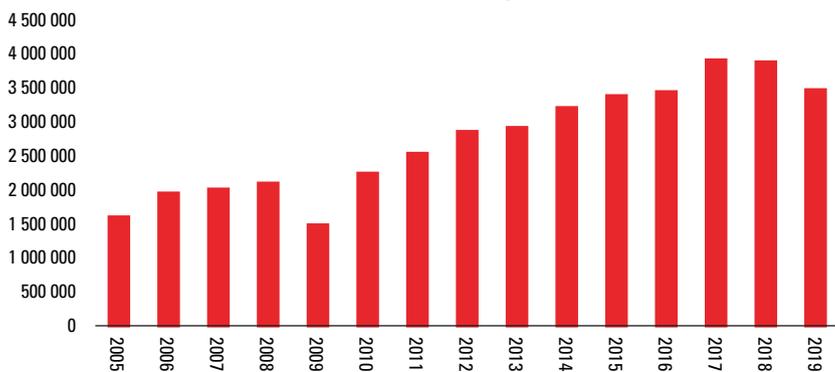
Fuente: elaboración propia con datos del Inegi.

dramática: en enero la producción se redujo -4 %; para abril fue de -97 % y para las exportaciones de -5.3 % solo para el mercado de Estados Unidos, ello debido al paro de las cadenas globales de producción.

La gráfica 8 presenta la producción anual de autos compactos. La producción cae en 2009 a consecuencia de la crisis de 2008 y la depresión del mercado mundial. En 2019 se observa un decremento después de un crecimiento intermedio sostenido. La industria se enfrenta a un nuevo panorama de crisis a raíz de la pandemia de covid-19.

La pandemia profundiza la caída de la industria automotriz. En abril de 2020, la producción tuvo una reducción del -98.78 % respecto de la producción de 2019. Durante el confinamiento obligatorio, toda actividad industrial no esencial cesó sus actividades y las ventas cayeron -64.5 % (cuadro 4). En julio de 2020, se recuperó la industria: la producción creció 1.31 % y las ventas -31.3 % respecto de 2019. A partir de enero de 2021, se desaceleró la recuperación por el desabasto de semiconductores, en -15.04 % y -28.84 % en enero y febrero, respectivamente.

Gráfica 8. Producción de autos ligeros de 2005-2020



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi.

Cuadro 4. Crecimiento anual de ventas y producción de 2020 respecto del 2019

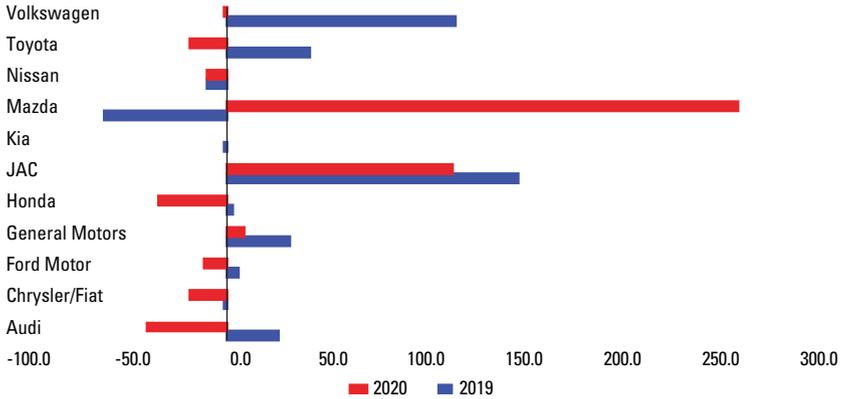
Mes	Ventas	Producción
Enero	-6.0	-1.85
Febrero	0.3	6.65
Marzo	-25.5	-23.06
Abril	-64.5	-98.78
Mayo	-59.0	-93.56
Junio	-41.1	-27.04
Julio	-31.3	1.31
Agosto	-28.6	-12.46
Septiembre	-22.8	-4.00
Octubre	-21.2	8.81
Noviembre	-23.3	1.44
Diciembre	-19.1	18.41

Fuente: elaboración propia con datos de BIE-Inegi.

En la gráfica 9, se hace un comparativo anual de enero de 2018, 2019 y 2020 para observar el comportamiento por marca de automóvil. De enero de 2019 a enero de 2020, las marcas que redujeron su producción fueron Audi, Honda, Chrysler y Toyota. Los paros técnicos son la manera de disminuir la producción, lo que afecta a los trabajadores bajo el esquema de pago que cada armadora considere.

Audi, que pertenece a la familia de Volkswagen Corporation, tuvo su primer paro técnico del año en la última semana de enero y la primera de febrero de 2019, y solo permaneció en activo 10 % de la base operativa de la línea de montaje, equivalente a 3 420 trabajadores de los 3 800. En diciembre de 2019, también reportaron un paro técnico de 20 días. La pandemia que estaba por llegar a México ya hacía ruido en los países de Asia, Europa y en Estados Unidos, y finalmente detuvieron todas las actividades industriales.

Gráfica 9. Crecimiento de la producción de autos ligeros por marca, enero 2018 a enero 2020



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi.

En el caso de Volkswagen, este entró en paro en la segunda semana de enero de 2019 y puso en marcha el programa de jubilación adelantada, que tiene por objetivo reducir trabajos con actividades monótonas y reemplazarlos con robots. De enero de 2018 a enero de 2019, las empresas que tuvieron un descenso en la producción fueron Mazda, Nissan y Chrysler.

Durante el confinamiento, las automotrices transformaron sus plantas para producir distintos artículos médicos. General Motors, SEAT, Ford y Ferrari, entre otros, produjeron respiradores; Volkswagen y Fiat Chrysler, máscaras de uso médico, y Tesla otro equipo médico. La industria del automóvil tuvo una notable capacidad de reconversión productiva mediante la que apoyaron a distintos países para atender la pandemia.

REFLEXIONES FINALES

Las crisis económicas de largo alcance como la de 1929 y 2008 tuvieron afectaciones sistémicas importantes, con interludios

recesivos, como en 1973 y 2000, que van mermando el comportamiento económico. La recuperación de la crisis de 2008 fue lenta y pobre de acuerdo con las necesidades económicas preexistentes. La pandemia de covid-19 tomó por sorpresa a la humanidad y profundizó las condiciones preexistentes, pues la economía mundial tenía bajo crecimiento ya que el PIB se ubicó en 2 % durante el año de 2019. En 2020 decreció -3.5 %, un retroceso significativo que supone un reto económico mundial.

En México, las crisis han mermado el ingreso de las personas y su bienestar social. En el periodo neoliberal, los salarios se estancaron (gráfica 2) y perdieron 70 % de su poder adquisitivo. La pandemia ha ocasionado la reducción del empleo formal y con este las prestaciones de los trabajadores, como resultado del incremento de actividades de sobrevivencia informales y el aumento de la pobreza en 3.8 millones respecto de 2018.

En el capítulo, se señaló que las condiciones en las que el país recibió la pandemia del coronavirus no fueron alentadoras, incluidos los servicios de salud y las condiciones de salud de la población. El impacto económico ha sido intenso, pero su origen recesivo inició desde 2019 y sus efectos serán prolongados. Las políticas públicas para enfrentar la crisis son las ya puestas en marcha al inicio del sexenio, en 2018, orientadas a fortalecer a las capas de menores ingresos. No obstante, se deja en segundo término la inversión que pueda reactivar el crecimiento.

El sector industrial y automotriz han presentado caídas desde 2019 atribuibles al conflicto comercial entre China y Estados Unidos y de Arabia Saudita con Rusia, que terminan por afectar la dinámica económica del país. La pandemia redujo la producción automotriz -98.8 % y las ventas -64.5 %; en abril 2020 se registró la caída más profunda, y aunque se ha recuperado, el sector enfrenta problemas para su restablecimiento total en 2021.

El T-MEC pone a prueba la capacidad de la industria nacional para cumplir con los componentes de origen regional hasta alcanzar el 75 % en 2023; por ahora se encuentran entre 59 y 62 %, sobre todo las empresas de origen asiático y europeo, pues las de Estados Unidos cumplen con el requisito. Es sustancial la recuperación toda vez que las exportaciones al mercado de Estados Unidos representan más de 70 % del total para la industria, además de generar divisas, pero la economía nacional depende del contexto en que se dé la salida de la crisis de salud de la covid-19.

A lo largo del capítulo, se corrobora la hipótesis de trabajo en la que se sustenta que la recesión mundial, nacional y de la industria automotriz mexicana comenzó desde el segundo trimestre de 2019 y la pandemia profundizó los problemas que ya enfrentaba el sistema económico. La pandemia sentará las bases de la reorganización productiva que reactive la economía, tema que será propuesto para una posterior investigación.

REFERENCIAS

- Castells, M. [2001], *La galaxia Internet*, Barcelona, Plaza y Janés, <<https://bit.ly/3w7OxoC>>.
- Chen, S., J. Bartels y R. Martínez (eds.) [2013], *Estudios sobre China desde Latinoamérica. Geopolítica, religión e inmigración*, Costa Rica, Universidad de Costa Rica, <<https://cutt.ly/hHsUqFn>>.
- Comisión Económica para América Latina (Cepal) [2010], <<https://www.cepal.org/es>>.
- Consejo Nacional de la Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) [2021], "Comunicado núm. 09. Coneval presenta las estimaciones de pobreza multidimensional 2018 y 2020", <<https://cutt.ly/ZAgZYOZ>>.
- Coneval [2020], "Comunicado de prensa 4 Coneval presenta información referente al índice de tendencia laboral de

- la pobreza al cuarto trimestre de 2019”, <<https://cutt.ly/IHsUIez>>.
- Diario Oficial de la Federación* (DOF) [2020], *Decreto por el que se ordena la extinción o terminación de los fideicomisos públicos, mandatos públicos y análogos, 2 de abril*, <<https://cutt.ly/mHsU2iL>>.
- Echeverría, B. [1998], *Valor de uso y utopía*, México, Siglo XXI.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) [2021], *Informes de perspectivas de la economía mundial*, <<https://cutt.ly/9AgZ4BS>>.
- Forbes México* [2020], “BBVA, Femsa y Walmart se cuadraron ante el SAT: pagan 35,000 mdp de impuestos atrasados”, 10 de septiembre, <<https://cutt.ly/9AgXwXA>>.
- Gobierno de México [2020], T-MEC, <<https://cutt.ly/nAgXYXd>>.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) [2021], *Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Cifras durante el primer trimestre de 2021*, 17 de mayo, <<https://cutt.ly/MHsIDyl>>.
- _____ [2020], *Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo . Cifras durante el tercer trimestre de 2020*, 17 de noviembre, <<https://cutt.ly/iAgXgWz>>.
- _____ [2019], <<https://www.inegi.org.mx>>.
- Lapavitsas [2011], “Introducción”, en Lapavitsas y Morera, *La crisis de la financiarización*, México, Clacso, IIEC-UNAM.
- Organización de Naciones Unidas (ONU) [2020], *Situación y perspectivas de la economía mundial*, ONU, <<https://cutt.ly/6AgXWCn>>.
- Sánchez Daza, G. y N. Pérez Juárez [2009], “Empleo y crisis del patrón neoliberal en las entidades del país”, en *El Cotidiano* 157, septiembre-octubre: 83-92.
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior [2020], *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá*, <<https://cutt.ly/pHsPyYd>>.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - Perú [2020], *Tratamiento Arancelario por Subpartida Nacional*, <<https://cutt.ly/MAGZgEQ>>.

CONCLUSIONES

Gerardo González Chávez

El patrón de acumulación neoliberal estableció una forma moderna de precarización del trabajo, con profundos cambios en la acumulación de capital al establecer la reestructuración de la economía, la disminución de la participación del Estado en la economía con la privatización, la liberalización comercial y la liquidación de los derechos y de las conquistas históricas de los trabajadores, que afectaron la reproducción de la fuerza de trabajo al vincularlos con los encadenamientos productivos internacionales y nacionales para incrementar la productividad y la intensidad del trabajo, permitir la valorización del capital, el aumento de la producción de valor y, lo más importante, el incremento de las tasas de plusvalía y de ganancia que habían mermado en el periodo anterior, es decir, durante la última ola expansiva del capitalismo bajo su forma de keynesianismo-fordista y del llamado Estado de bienestar vigente desde el largo periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Se reemplaza por la producción, explotación y organización del trabajo toyotista que tiene por objetivo fundamental la intensificación de la fuerza de trabajo con el auxilio de la aplicación de la ciencia y la tecnología.

Todo este proceso elevó la intensidad de la competencia en el mercado internacional en la industria manufacturera, en particular en la producción de automóviles, que tuvo graves efectos sobre el mercado de trabajo. Es decir, se desarrolló una forma de explotación capitalista en un contexto de crisis permanente y de hegemonía del capital financiero sobre el ciclo

del capital productivo, en beneficio de los intereses corporativos de las grandes potencias, con un fuerte efecto en las condiciones de vida y trabajo de la población, que se pusieron al descubierto por la pandemia del coronavirus SARS-CoV-2, debido a la existencia de una enorme precariedad en los sistemas de salud, mayormente privatizados durante el periodo neoliberal, al estigmatizar los criterios de salud preventiva y abandonar los sistemas sanitarios públicos, lo que incrementó la precariedad laboral y la pobreza a niveles alarmantes, generando condiciones que vuelven en extremo vulnerables a la mayor parte de los países capitalistas del mundo.

El desarrollo tecnológico se convirtió en un factor de incremento de la productividad e intensidad del trabajo para un mercado internacional cada día más competitivo. El Estado aplicó una política laboral de obtención de beneficios para las empresas por todos los medios: innovación y desarrollo tecnológico, la internacionalización del trabajo, la calificación laboral, la incorporación masiva de fuerza de trabajo, la reducción de los salarios reales, el control de los mercados de consumo, de las materias primas, así como todo un sistema de especulación financiera que permitió a las grandes corporaciones internacionales, por un lado, la expansión y concentración del capital y, por el otro, la acentuación de la pobreza y pobreza extrema en la mayor parte de la población mundial, produciendo estragos sobre la humanidad y en la mayoría de los trabajadores del planeta, debido a la enorme precariedad de los sistemas de salud mayormente privatizados en la mayor parte de los países capitalistas del mundo durante el periodo neoliberal, en particular en la región de América Latina y el Caribe. Cuando la propagación de la pandemia se probó muy rápida y las cifras de fallecidos adquirieron niveles juzgados intolerables por la sociedad de los diferentes países, el confinamiento fue la primera medida más extendida. Esto supuso una paralización casi total de la actividad económica, al permanecer la población en sus casas y tener solo una parte de esta la capacidad o

la posibilidad de trabajar desde su domicilio. Se perdieron horas de trabajo, empleos, ingresos y hubo una gran expansión de las situaciones de inactividad. La magnitud del desafío fue variable; por ejemplo, hizo que los servicios públicos de empleo (imprescindibles en esta tarea) fueran desbordados por la gestión de la tramitación y pago de prestaciones por desempleo y los esquemas de despido temporal que incluyeran el pago parcial o completo de las prestaciones.

La presencia de la crisis económica recurrente del sistema capitalista, que se venía gestando desde años anteriores y a partir de 2020 se combinó con la pandemia del SARS-Cov-2, mostró los niveles a que había llegado el deterioro económico de las políticas liberales a nivel mundial que la crisis sanitaria vino a poner en duda. Se fortalecen las propuestas que toman forma en la vuelta al Estado neokeynesiano y el fortalecimiento del Estado benefactor, para revertir la privatización, la apertura comercial, la desregulación comercial, la eliminación de prestaciones sociales y el remplazo de las funciones del Estado en favor del capital. Ahora la política estatal se debe orientar hacia el beneficio a la sociedad e incrementar la inversión pública para mejorar los servicios de salud, la educación, la vivienda y el ocio, para enfrentar en mejores condiciones eventos adversos como la pandemia, y mejorar las condiciones de vida de la población en el aspecto laboral, para enfrentar la “nueva realidad” y transformar la forma de consumo que nos permita convivir de otra manera con la naturaleza.

Las nuevas tecnologías requieren de una fuerza de trabajo cada vez más calificada que se apropie de conocimientos que sirvan para mejorar la producción y la circulación de mercancías; por ejemplo, el uso de las tecnologías de la información y comunicaciones (TIC) ha sido muy importante para enfrentar la crisis de salud del coronavirus; el mejoramiento de las plataformas digitales conectadas con teléfonos celulares cada vez más sofisticados para acelerar la circulación de mercancías e

impulsar los procesos de producción, así como con las conexiones entre empresas que se dan en tiempo real. Pero a la vez, estas habilidades y destrezas de la fuerza de trabajo y la transferencia de conocimiento conlleva la necesidad de cambiar el trabajo informal de la población joven e incorporarla en las actividades formales, con salarios remunerativos que mejoren sus condiciones de vida y laborales, ante las viejas y nuevas actividades del mundo del trabajo.

La OIT tiene como tarea pendiente la regulación del teletrabajo no cubierto por las normas internacionales, e incluso, tiene un tratamiento limitado en las normativas nacionales y en la negociación colectiva, dado que el distanciamiento y las restricciones a la movilidad han sido (y parcialmente aún lo son) consecuencias clave de esta pandemia, no solo para el trabajo, sino también para el que se realiza mediante plataformas digitales.

Si no se logran estos cambios, será necesario cuestionar el sentido de innovar en una economía que depende, por una parte, de la capacidad técnica y, por otra, de la relación entre el grado de desigualdad económica y el grado de desarrollo económico. Una sociedad muy desigual y pobre no demandará innovaciones, ya que difícilmente podrá adquirirlas, además su producción será muy pequeña y exclusiva. Genera una gran desigualdad económica en una sociedad pobre que implicará, primero, que no se cuente con la suficiente fuerza de trabajo calificada para poner en acción los medios de producción, y segundo, que las innovaciones no puedan aplicar, lo que tendrá efectos desastrosos sobre el empleo a escala mundial y las perspectivas de crecimiento económico.

El futuro del trabajo será muy distinto a lo que hoy conocemos ya que supone un nuevo reto para conseguir oportunidades laborales en donde sean prioritarias las contrataciones formales, para ello se tendrán que construir no solo una nueva estrategia de política económica, sino nuevas políticas laborales en las cuales el gobierno concentre todas las medidas de apoyo y los recursos disponibles hacia los asalariados, que

son quienes más resienten los efectos sociales y económicos de la pandemia.

Los estragos sobre la humanidad, y en la mayoría de las personas trabajadoras del planeta derivados de la pandemia del coronavirus, afectaron en particular el trabajo informal, a quienes el confinamiento ha dejado sin medios de vida directos y dado que no cuentan con sistemas de protección social su acceso a los servicios de salud es limitado. Los cambios súbitos y rápidos, no solo por la velocidad de expansión de la enfermedad (ayudada sin duda por la globalización), sino también por las medidas de contención tomadas desde un primer momento para frenar la expansión del contagio, tomaron, en general, la forma de confinamiento y restricciones a la movilidad de las personas. Es una situación que no tiene precedentes recientes. La última situación parecida sucedió a principios del siglo xx, por lo que plantea problemas difíciles de prever porque todavía falta tiempo para establecer con claridad las medidas por tomar ante la “nueva normalidad”, por sus efectos directos a mediano plazo, los efectos colaterales no deseados; y lo referente en cuanto a cómo volver a la normalidad y cuáles cambios se deben prever en la organización del trabajo.

La crisis de la pandemia aceleró la introducción de tecnologías cada vez más ahorradoras de mano de obra, así como una mayor precarización del mercado de trabajo, situaciones que redefinen las condiciones del desempleo, del empleo formal, de la informalidad (subcontratación tecnológica), y en donde el teletrabajo desempeñará un papel fundamental para que mantenga una parte importante de la actividad económica, en especial aquella que depende de realizar tareas de conocimiento en las que la relación social cambia, como la distribución de los costos de trabajar en el domicilio (conexión a internet, electricidad, computadoras, impresoras, material de oficina y demás insumos), el derecho a la desconexión digital y el tiempo de descanso, las horas extraordinarias, etc., son temas que adquieren mayor relevancia en el futuro del trabajo.

La opción que ha cobrado un nuevo atractivo para las empresas, y que conceptualmente está próxima al teletrabajo, es el trabajo mediante plataformas digitales. Es un trabajo que desarrolla tareas muy específicas contratadas por medio de plataformas digitales, con lo que empresas contratantes y trabajadores pueden no solo estar alejados entre sí, sino incluso en diferentes países, por lo que cada día adquiere mayor importancia esta forma de trabajo que contribuye a la precariedad de los trabajadores.

La profundización de la crisis económica vinculada con las medidas adoptadas para evitar la propagación del coronavirus tuvo efectos sobre la actividad económica mundial y nacional, desde el cierre de fronteras, la prohibición de vuelos, la restricción de visas y el acceso al asilo para evitar contagios. Se tendrá que redefinir el futuro del trabajo en un contexto de transformación profunda de los mercados laborales a escala mundial, confluyendo con grandes tendencias de fondo como la globalización y la automatización que utiliza los avances de la digitalización (como la inteligencia artificial), para facilitar que se guarde una mayor distancia física lo cual limita la interacción social directa, pero sin interrumpir la prestación de servicios o la producción.

Se tendrá que modificar la política deliberada de contención del salario aplicada durante más de cuatro décadas por una nueva perspectiva que busque una recuperación gradual, responsable y sostenible de los salarios que en el caso de México llevó a una pérdida acumulada del salario real superior a 75 % en ese periodo. Se debe mantener la aplicación de aumento a los salarios por encima de la inflación para recuperar el poder adquisitivo perdido con la política que el neoliberalismo provocó, buscando establecer el “salario constitucional” por el cual tantos años se ha estado luchando.

En este sentido, se debe profundizar la demanda de equilibrio salarial planteada en el tratado comercial con Estados Unidos y Canadá, donde su fuerza laboral recibe como pago

por hora una cantidad que, en México, corresponde a una jornada de trabajo completa. Hay que aprovechar la situación del sector industrial del país y los acuerdos comerciales que se firmaron en plena pandemia, ya que su dinámica tendrá un impacto directo en el empleo, los salarios y las condiciones de vida de la fuerza laboral mexicana.

En los momentos de la crisis sanitaria que vivimos, se tiene que apoyar el crecimiento económico con bienestar, lo que significa recuperar el bienestar salarial real para mejorar las condiciones de alimentación y de vida para hacer frente a la pandemia actual. Asimismo, la recuperación económica dependerá de la correlación de acciones para controlar la enfermedad, la capacidad productiva y la ampliación de los mercados, así como el papel que desempeñe el Estado en el mejoramiento de las condiciones de trabajo, con miras a realizar actividades con el apoyo de las nuevas tecnologías (como el reparto a domicilio), modificando su funcionamiento para que los costos de operación no corran solo a cargo de los trabajadores y consumidores, sino se reduzcan los márgenes de ganancia de las empresas propietarias de las plataformas digitales.

Se deben revalorar las propuestas de los gobiernos, de la Organización Internacional del Trabajo y de los sindicatos que llaman a construir nuevas reglas de cooperación en el mundo, nuevos instrumentos de ayuda mutua y medidas que prioricen la vida, la recuperación de los salarios, el formalizar la informalidad y establecer el trabajo decente como una forma de transformar la política neoliberal de control salarial, la reducción de los costos laborales, el trabajo informal en las actividades tradicionales, pero también para las nuevas actividades que se fortalecieron con la pandemia para que la propuesta de empleos decentes no sea más que una nueva forma de explotación para la población joven más calificada en el manejo de las nuevas tecnologías.